www.facebook.com/asim1080

شریعہ اینڈ بزنس

ہفت روزہ

Weekly Sharia & Business

جلد نمبر 1 | 16 تا 22 جنوری 2013ء بمطابق 03 تا 09 ربیع الاول 1434ھ | شمارہ نمبر 1

ظالمانہ ٹیکس اسمگلنگ کو فروغ دے رہے ہیں 7

حلال فاؤنڈیشن 9

اپنی سرمایہ کاری منظم کریں 13

ایک لاکھ سے ایک کروڑ تک 16

www.facebook.com/asim1080

القرآن

ناپ تول میں کمی کرنا اور ٹیکس وصول کرنا

وَاِلٰی مَدْیَنَ اَخَاھُمْ شُعَیْبًا قَالَ یٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللّٰہَ مَالَکُمْ مِنْ اِلٰہٍ غَیْرُہٗ وَلَا تَنْقُصُوا الْمِکْیَالَ وَالْمِیْزَانَ اِنِّیْ اَرٰکُمْ بِخَیْرٍ وَّاِنِّیْٓ اَخَافُ عَلَیْکُمْ عَذَابَ یَوْمٍ مُّحِیْطٍ، وَیٰقَوْمِ اَوْفُوا الْمِکْیَالَ وَالْمِیْزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ اَشْیَآءَھُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِی الْاَرْضِ مُفْسِدِیْنَ.

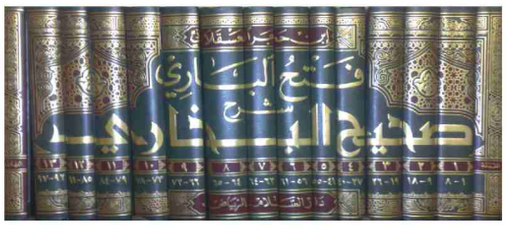
ترجمہ: اور مدین کی طرف ہم نے شعیب کو پیغمبر بنا کر بھیجا۔ انہوں نے ان سے کہا کہ اے میری قوم! اللہ کی عبادت کرو، اس کے سوا تمہارا کوئی معبود نہیں ہے اور ناپ تول میں کمی مت کیا کرو۔ میں دیکھ رہا ہوں کہ تم خوشحال ہو اور مجھے تم پر ایسے دن کے عذاب کا خوف ہے جو تمہیں چاروں طرف سے گھیرے گا۔

اور اے میری قوم کے لوگو! ناپ تول پورا پورا کیا کرو اور لوگوں کو ان کی چیزیں گھٹا کر نہ دیا کرو اور زمین میں فساد پھیلاتے مت پھرو۔

تشریح: مدین کا علاقہ بڑا زرخیز تھا اور یہاں کے لوگ بحیثیت مجموعی خوش حالی کی زندگی بسر کرتے تھے۔ حضرت شعیب علیہ السلام نے ان کی خوشحالی کا دو وجہ سے خاص طور پر ذکر فرمایا: ایک یہ کہ اتنی خوشحالی کے بعد تمہیں دھوکا بازی کر کے کمائی کی ضرورت نہیں ہونی چاہیے اور دوسرے یہ کہ اس خوشحالی کے نتیجے میں تمہیں اللہ تعالیٰ کا شکر گزار ہونا چاہیے، نہ یہ کہ اس کی نافرمانی پر آمادہ ہو جاؤ؟

قرآن کریم نے یہاں جو الفاظ استعمال فرمائے ہیں وہ بڑے جامع ہیں اور ان میں ہر قسم کے حقوق داخل ہو جاتے ہیں۔ مطلب یہ ہے کہ جب تم پر کسی بھی شخص کا کوئی حق واجب ہو تو اس میں ڈنڈی مار کر یا تاویلات کر کے اسے کم کرنے کی کوشش نہ کرو، بلکہ ہر حقدار کو اس کا حق پورا پورا ادا کرو۔

جیسا کہ سورۃ اعراف میں عرض کیا گیا تھا اس قوم کے بعض افراد راستوں پر چوکیاں لگا کر بیٹھ جاتے اور مسافروں سے زبردستی ٹیکس وصول کرتے تھے اور بعض لوگ مسافروں پر ڈاکا ڈالا کرتے تھے۔ اس فقرے میں ان کی اسی بدعنوانی کی طرف اشارہ ہے۔



الحدیث

سچے اور امانت دار تاجر کا اللہ کے ہاں مقام ومرتبہ

عَنْ اَبِیْ سَعِیْدٍ رَضِیَ اللّٰہُ عَنْہُ قَالَ: قَالَ رَسُوْلُ اللّٰہِ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ: اَلتَّاجِرُ الصَّدُوْقُ الْاَمِیْنُ مَعَ النَّبِیِّیْنَ وَالصِّدِّیْقِیْنَ وَالشُّھَدَاءِ. (رواہ الدار قطنی، والدارمی والترمذی ورواہ ابن ماجہ عن ابن عمرؓ)

ترجمہ: حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: پوری سچائی اور ایمانداری کے ساتھ کاروبار کرنے والا تاجر، نبیوں، صدیقوں اور شہیدوں کے ساتھ ہوگا۔

تشریح: ''الصدوق'' اور ''الامین'' دونوں مبالغے کے صیغے ہیں۔ حدیث کا مطلب اور پیغام واضح ہے کہ جو تاجر اور سوداگر اپنے کاروبار میں سچائی اور امانت یعنی دیانتداری کی پورے اہتمام سے پابندی کریں گے، قیامت اور آخرت میں وہ نبیوں، صدیقوں اور شہیدوں کے ساتھ ہوں گے۔

[نبی، صدیق اور شہید اور ان کے ساتھ ہونے کی مزید وضاحت یہ ہے کہ] قرآنِ پاک میں فرمایا گیا: ''من یطع اللہ والرّسول فأولئك مع الذین انعم اللہ علیھم من النبیّین والصدّیقین والشّھدآء والصالحین. (یعنی جو بندے اللہ اور رسول اللہ علیہ وسلم کی فرمانبرداری کریں گے، وہ (قیامت اور آخرت میں) اُن مقبولین ومقربین کے ساتھ ہوں گے، جن پر اللہ تعالیٰ کا خاص انعام ہے، [اور یہ درجہ بدرجہ انبیاء، صدیقین، شہداء اور صالحین ہیں۔]

تجارت اور سوداگری بڑی آزمائش کی چیز ہے۔ تاجر کے سامنے بار بار ایسی صورتیں آتی ہیں کہ اگر وہ خدا کے حکم کے مطابق سچائی اور دیانتداری کا لحاظ کرنے کے بجائے اس وقت اپنی تجارتی مصلحت کے مطابق بازاری بات کرے تو ہزاروں؛ لاکھوں کا نفع ہوتا ہے۔ پس جو تاجر اپنی تجارتی مصلحت اور نفع ونقصان سے صرفِ نظر کر کے اللہ کے حکم کے مطابق ہر حال میں سچائی اور ایمانداری کی پابندی کرتا ہے، وہ خدائی امتحان میں کامیاب ہے اور حدیث میں ایسے تاجروں کو بشارت سنائی گئی ہے کہ قیامت وآخرت میں وہ اللہ کے مقبول ترین بندوں یعنی نبیوں، صدیقوں اور شہیدوں کے ساتھ ہوں گے۔ اللہ تعالیٰ کی طرف سے یہ ان کی سچائی اور دیانتداری کا صلہ ہوگا۔

تنبیہ: ایسی تمام بشارتیں (اس شرط کے ساتھ مشروط ہوتی ہیں کہ وہ آدمی ان خبیث اور مہلک باتوں سے پرہیز کرے جو بندہ کو اللہ کی رحمت سے کر دیتی ہیں۔

(معارف الحدیث: 482، حصہ ہفتم)

www.facebook.com/asim1080

شریعہ اینڈ بزنس

شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

سرپرست: حضرت مولانا مفتی محمد صاحب دامت برکاتہم — شیخ الحدیث ورئیس دارالافتاء جامعۃ الرشید

مدیر: عبدالمنعم فائز

قانونی مشیر: منظور احمد راجپوت

آرٹ ایڈیٹر: ارشد خرم

کمپوزنگ: نقیب اللہ

ای میل: shariaandbusiness@gmail.com

حرفِ اوّل

شریعہ اینڈ بزنس

تجارت کسی بھی ملک کی ریڑھ کی ہڈی ہوتی ہے۔تجارت کی مخدوش صورت حال میں کسی بھی ملک کی ترقی کا سوچا بھی نہیں جاسکتا۔خوش حال تاجر ہی ترقی یافتہ ملک کی ضمانت ہوتا ہے۔ہر دور میں انہی ممالک نے دنیا پر حکمرانی کی ہے جن میں تاجر آسودہ حال تھا۔سرخ ریچھ سوویت یونین اس وقت تک عالمی طاقت بنا رہا جب تک اس کی معیشت مضبوط رہی۔آج دنیا کی واحد سپر پاور امریکا صرف اپنی عسکری قوت کے بل بوتے پر ہی چودھراہٹ نہیں جما رہا بلکہ اس کی اقتصادی طاقت اس کی ترقی کا بنیادی عنصر ہے۔رواں سال پاکستان کا مجموعی بجٹ 43 بلین ڈالر مقرر کیا گیا مگر امریکا کا صرف دفاعی بجٹ 642 ارب ڈالر کا ہے۔امریکا کا GDP (مجموعی قومی پیداوار) اس وقت 15 ٹریلین ڈالر سے بھی زیادہ ہے۔اس حیرت انگیز اقتصادی ترقی کی وجہ امریکا کا تاجر ہے۔فوربز میگزین کی رپورٹ کے مطابق امریکا ارب پتیوں کی تعداد میں دنیا بھر میں نمبرون ہے۔دنیا میں ایک لاکھ بلینیئر ہیں ان میں سے چار سو صرف امریکی ہیں۔اسی اقتصادی ترقی نے امریکا کو دنیا کا بلاشرکت غیرے بادشاہ بنا رکھا ہے۔

تاجر اور تجارت ہر دور میں اہم رہے ہیں۔صدیوں پہلے جب حضور صلی اللہ علیہ وسلم مکہ سے ہجرت کر کے مدینہ تشریف لائے تو سب سے پہلے مسجد بنائی اس کے بعد ''سوق المدینہ'' یعنی مارکیٹ قائم کی۔یہ دنیا کا پہلا ''ماڈل اسلامی بازار'' تھا۔اس بازار میں حضرت ابوبکر صدیق، حضرت عثمان غنی اور دیگر صحابہ کرام بزنس کرتے۔یہاں کے خریدار بھی صحابی اور بیچنے والے بھی۔مگر اس بازار میں دھوکہ دہی، نقصان رسانی اور ذخیرہ اندوزی نہیں ہوتی تھی۔اس کی ایک اہم وجہ یہ تھی کہ تمام تاجر شرعی احکام سے بھی واقف ہوتے تھے۔حضرت عمر رضی اللہ عنہ تو بازار میں جا کر تاجروں سے کہتے: ''یہاں تجارت کرنے وہی آئے جسے شرعی مسائل کا علم ہو''۔علامہ ابن نجیم لکھتے ہیں: ''پرانے زمانے میں جب تاجر دور دراز علاقوں کا سفر کرتے تو اپنے ساتھ ایک عالم دین کو بھی لے جاتے اور پیش آمدہ مسائل کا حل دریافت کرتے''۔خوارزم کے علماء کہتے ہیں: ''ہر تاجر کا ایک دوست عالم دین بھی ہونا چاہیے''۔مگر آج پورے پورے بازار گھوم جایئے، شرعی مسائل سے واقف تاجر بہت کم نظر آتے ہیں۔ایسے تاجر بھی ہیں جو یہ سمجھتے ہیں کہ تجارت اور شریعت جدا جدا چیزیں ہیں۔حالانکہ اسلام وہ دین ہے جس نے عبادت کے ساتھ ساتھ لین دین اور معاملات میں بھی مکمل رہنمائی دی ہے۔

شریعہ اینڈ بزنس بھی اسی بھولے ہوئے سبق کی بازگشت ہے۔یہ بھی ایک فراموش کردہ فرض کی یاددہانی ہے۔اس کا مقصد شریعت اور تجارت کو یکساں کرنا ہے۔شریعت کا اہم ترین موضوع تجارت ہے۔شریعہ صرف نماز، روزہ یا حج وزکوۃ کا نام نہیں، بلکہ بزنس بھی اس کی ایک اہم شاخ ہے۔ہمارا مقصد شریعہ بھی ہے اور بزنس بھی۔اس میگزین میں تاجر برادری کو درپیش مسائل کا شرعی حل پیش کیا جائے گا۔کامیاب تاجروں کے انٹرویوز شائع کیے جائیں گے۔ہر شمارے میں ''مارکیٹ سروے'' بھی شامل کیا جائے گا تاکہ تاجروں اور عام قارئین کو معلوم ہو کہ تجارت کی کون کون سی نئی شکلیں رائج ہو چکی ہیں۔مفتیان کرام اس رسالے کو پڑھ کر تجارت کی بدلتی صورت حال اور نئے پیش آمدہ مسائل سے آگاہ ہو سکیں گے۔تجارتی تجزیے اور حل (business analysis and solutions) پیش کیے جائیں گے۔اسی طرح تجارتی خبریں اور مستقبل کی تجارتی صورت حال پر بھی گفتگو کی جائے گی۔کامیاب تاجروں کی کہانیاں، صحابہ کرام، فقہا اور علما کی تجارت کے واقعات بھی آپ پڑھ سکیں گے۔''شریعہ اینڈ بزنس'' دراصل ''سوق المدینہ'' کی بازیابی کا نقیب ہے۔یہ کامیاب تبھی ہو سکتا ہے جب تاجر برادری ہمارے قدم بقدم چلے۔میگزین آپ کے ہاتھوں میں ہے، امید ہے اپنی آراء، تنقید اور تبصروں سے آگاہ کرتے رہیں گے۔

والسلام

www.facebook.com/asim1080

دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور SCS

آپ کے تجارتی مسائل

سود سے توبہ کرنے کے بعد کاروبار کا حکم

سوال: زید نے 5 لاکھ روپے سودی بینک سے قرض لیا اور ہوٹل کا کاروبار شروع کیا۔ پھر قسطوں کی صورت میں سود سمیت قرض معاہدے کے مطابق ادا کیا۔ اب قرض مع سود سے فارغ ہوگیا۔ دریافت کرنا تھا کہ اب زید کے کاروبار سے جو آمدنی آرہی ہے وہ جائز ہے یا نہیں؟ اگر نہیں تو اب کس طرح کاروبار کی آمدنی کو درست کیا جاسکتا ہے؟

(عبدالجبار، ماڑی پور، کراچی)

جواب: سودی معاملہ کرنا بہت بڑا گناہ ہے۔ قرآن کریم میں اللہ تعالیٰ نے اسے حرام فرمایا ہے: ''جیسے سود لینا حرام ہے اسی طرح سود دینا بھی حرام ہے۔'' حدیث شریف میں اس پر لعنت وارد ہوئی ہے اور دونوں کو برابر مجرم قرار دیا گیا ہے۔ اس لیے اس معاملہ سے بچنا بہت ضروری تھا۔ تاکہ اللہ تعالیٰ کے غضب سے بچا جائے۔

سودی قرض لینے سے زید بہت بڑے گناہ کا مرتکب ہوا۔ اس پر لازم ہے کہ اپنے اس گناہ پر دلی ندامت کے ساتھ توبہ واستغفار کرے، اللہ تعالیٰ کو منائے اور آئندہ اس وبالِ عظیم سے دور رہے۔

البتہ چونکہ زید نے سود وصول نہیں کیا، بلکہ ادا کیا ہے اور جو قرض بینک سے لیا تھا وہ بینک کے اس کھاتے سے اسے دیا گیا تھا جس میں لوگوں کا سرمایہ ہوتا ہے جس میں غالب حلال ہوتا ہے۔ اس لیے زید کا کاروبار جائز اور اس کی آمدن حلال ہے۔ (البقرۃ 275,276، صحیح مسلم 407/10، بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع: 423/17)

چلتی ہوئی دکان شہرت سمیت فروخت کرنا

سوال: میں نے ایک دکان مالک مکان سے کرائے پر لی اور اپنا کاروبار شروع کیا۔ میرا کام ہول سیل کا ہے۔ الحمدللہ! دکان بہت اچھی چل رہی ہے۔ اب لوگ مجھے آفر بھی کرتے ہیں کہ ہم سے اتنے پیسے لے لو اور دکان ہمیں دے دو۔ میں اب چلتی ہوئی دکان سامان سمیت فروخت کرنا چاہتا ہوں۔ میری دکان میں تقریباً 60 ہزار سے 70 ہزار روپے کا مال ہوگا۔ نیز ہر مہینے تقریباً 15 ہزار روپے کم وبیش آمدنی ہو ہی جاتی ہے۔ لیکن ہم دونوں کو یہ معلوم ہے کہ مالک مکان یہ سودا ہونے نہیں دے گا۔ کیونکہ وہ میرا انتظار کررہا ہے۔ تاکہ وہ میری جگہ اس کام کو جاری رکھے اور وہ مجھے پیسے بھی نہیں دے گا۔ جبکہ مذکورہ شخص مجھ سے 1 لاکھ 20 ہزار روپے میں بخوشی خریدنے کو تیار ہے۔ کیا ہم دونوں اصل مالک کو بتلائے بغیر یہ معاملہ کرسکتے ہیں؟ نیز کیا میں دکان جمانے کے پیسے لے سکتا ہوں؟ (یعنی چلتی ہوئی دکان تمام گاہکوں سمیت خریدنے والے کے حوالے کرنے کے پیسے لے سکتا ہوں، جو تقریباً 50 ہزار روپے میں لے رہا ہوں) اور کیا مذکورہ بالا معاہدہ شرعی اعتبار سے درست ہے؟ اگر نہیں تو رہنمائی فرمائیں کہ کیا ایسی کوئی صورت ہوسکتی ہے کہ مالک کو معلوم نہ ہو اور میں سودا کرلوں جبکہ مالک کو میں خریدار سے کرایہ لے کر دیتا رہوں گا۔ عبدالرحمٰن، ماڑی پور، کراچی

جواب: 1- آپ کا دکان کسی دوسرے شخص کو کرایہ پر دینا جائز ہے بشرطیکہ کرایہ جتنا آپ ادا کرتے ہیں اس کے برابر یا کم ہو۔ البتہ دو صورتوں میں زیادہ کرایہ بھی لیا جاسکتا ہے:

۱۔ کرایہ خلاف جنس سے ادا کیا جائے، مثلاً دوسرے ملک کی کرنسی سے یا سامان وغیرہ کی صورت میں۔

۲۔ دکان کی کوئی اصلاح ومرمت وغیرہ کرادی جائے یا الماری وغیرہ کوئی اضافی چیز بنوادی جائے۔

2- دکان کی شہرت (Good Will) درحقیقت مال نہیں، بلکہ بمنزلہ حیثیت عرفیہ کے ہے جس کی کوئی قیمت نہیں، اس لیے خرید وفروخت تو جائز نہیں البتہ یہ صورت جائز ہے کہ دکان میں موجود سامان کی مالیت باہمی رضامندی سے مارکیٹ ریٹ سے زیادہ لگادی جائے جیسا کہ سوال میں بھی مذکور ہے۔ اس طرح سے آپ کو نفع بھی مل جائے گا اور خلاف شرع کام کرنے کی نوبت بھی نہیں آئے گی۔ (شرح المجلة لخالد الاتاسی: 17/1، عالمگیری: 425/4، کتاب الاجارۃ)

رفاہ عامہ کے کاموں میں زکوٰۃ کا مال خرچ کرنا جائز نہیں

سوال: عرض یہ ہے کہ کیا زکوٰۃ کا پیسہ خدمت خلق جیسے روڈ درست کروانا، نالیاں صاف کرانے میں خرچ کرسکتے ہیں؟

جواب: زکوٰۃ کے مصارف متعین ہیں اور زکوٰۃ کی ادائیگی کے لیے شرط ہے کہ ان مصارف میں سے کسی کو زکوٰۃ کی رقم کا مالک بنایا جائے، روڈ نالیوں کا کسی کو مالک نہیں بنایا جاتا۔ اس لیے اس طرح کے کاموں میں زکوٰۃ کی رقم صرف کرنا جائز نہیں۔ (التوبۃ: 60، الفتاوی الھندیۃ: 188/1)

www.facebook.com/asim1080

آپ لوگوں کے ساتھ معاملہ کیسے کریں؟

کاروباری نفسیات: عمر فاروق راشد

بات سادہ اس قدر ہے کہ محض بچگانہ سی لگے۔ مگر اس کی اثر انگیزی کو دیکھیے تو ہماری زندگی کا کوئی گوشہ اس سے بے نیاز نہیں۔

فرض کریں، دو دوست ہیں۔ وہ ایک دوسرے کے احوال سے خوب باخبر رہتے ہیں۔ کسی دن اچانک ایک دوست کا کوئی بڑا نقصان ہو جاتا ہے۔ اس کی خبر دوسرے دوست کو بھی پہنچتی ہے۔ پہلا دوست نہایت غمگین ہے۔ اسے طرح طرح کے خیالات اور وسوسے ستا رہے ہیں۔ ایسے میں اس کا دوست اس کے پاس پہنچتا ہے۔ وہ سوچتا ہے، مجھے اس موقع پر اپنے دوست کی ڈھارس بندھانی چاہیے۔ چنانچہ وہ اپنے دوست سے کہتا ہے: ''دیکھیے بھئی! نشیب و فراز ہماری زندگی کا لازمی حصہ ہے۔ خوشی غمی، آتی اور جاتی رہتی ہے۔ دیکھیں! آپ کا آج نقصان ہوا ہے، لہٰذا آپ اگر پریشان ہو، مگر اللہ نے آپ کے دست پر بڑا کرم کر رکھا ہے۔ اس دفعہ کے سیزن میں مجھے کئی گنا زیادہ نفع ہوا ہے۔ بس! کچھ ہی دنوں میں بنگلہ تیار ہونے والا ہے۔ آپ کا بھائی کچھ ہی دنوں میں ان شاء اللہ! دوسری کار بھی نکلوا رہا ہے۔ بیگم بھی اب الحمدللہ صحت یاب ہوگئی ہیں۔ بڑا بچہ اسی سال تعلیم مکمل کر لے گا۔ اب اسے بھی جلد کاروبار میں لگانے والا ہوں۔ یہ خوشی اور غم، دھوپ چھاؤں کی طرح ایک دوسرے کے آگے پیچھے ہوتے ہیں۔ میری مانو! خوش ہو جاؤ! اس غم کو دل سے نکال دو۔''

یہ سن کر پہلے دوست کے احساسات کیا ہوں گے؟ یہ سمجھنا مشکل نہیں۔ اسے تسلی شمار کرے گا یا طنز؟ وہ اسے خیر خواہی گردانے گا یا اپنے دوست کی طوطا چشمی؟ یہ بول اس کے اطمینان میں اضافہ کریں گے یا الجھن کو ہی دوچند کر دیں گے؟ یہ یقیناً ایک منفی قدم ہے، جو صرف بے کا رہی نہیں اذیت ناک بھی ہے۔ تب پھر اس مخلص دوست کے لیے تسلی کا درست طریقہ کار کیا ہے؟ جی ہاں! اسے وہ انداز اپنانا چاہیے جو حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت ابوبکر صدیق رضی اللہ عنہ کے لیے اختیار فرمایا تھا۔

ہوا یوں کہ فتح مکہ کے موقع پر حضرت صدیق اکبرؓ کے والد گرامی جناب ابوقحافہ مکہ ہی میں تھے۔ ابھی اسلام نہیں لائے تھے۔ اس موقع پر جب مسلمانوں کی فوجیں مکہ کی حدود تک پہنچ گئیں تو ابوقحافہ نے جو اس وقت بوڑھے اور نابینا تھے، اپنی پوتی سے کہا: ''بیٹا! ذرا مجھے ابوقبیس کے پہاڑ پر لے چلو تاکہ میں دیکھوں کیا واقعی یہ لوگ سچ کہتے ہیں کہ محمد آ گئے ہیں؟''

ان کی پوتی انہیں پہاڑ پر لے گئی، پوچھنے لگے: ''بیٹی! تمہیں کیا نظر آ رہا ہے؟''

وہ کہنے لگی: ''دادا جان! لوگوں کا غول کا غول ہے جو چلا آ رہا ہے۔''

انہوں نے کہا: ''بیٹی! یہ گھوڑ سواروں کا لشکر ہے۔''

وہ پھر بولی: ''دادا جان! اس لشکر کے آگے آگے ایک آدمی ہے جو کبھی دوڑتا ہوا پیچھے جاتا ہے اور کبھی آگے آتا ہے۔''

جناب ابوقحافہ نے کہا: ''بیٹی! یہ ان سواروں کا کمانڈر ہے جو ان کو پیش قدمی کا حکم دے رہا ہے۔''

پھر وہ کہنے لگی: ''دادا جان! اب تو وہ بھیڑ بھاڑ کم ہوگئی ہے اور سب ادھر اُدھر منتشر ہو گئے ہیں۔''

جناب ابوقحافہ نے کہا: ''ہاں بیٹی! اس کا مطلب ہے کہ لشکر آگے بڑھ گیا ہے اور نیچے اتر کر مکہ کی حدود میں داخل ہو گیا ہے... بیٹی! اب جلدی کرو اور مجھے لے کر نیچے اترو، کیونکہ انہوں نے اعلان کیا ہے جو شخص اپنے گھر میں داخل ہو کر بیٹھ جائے گا اس کو امان ہے۔''

یہ سنتے ہی لڑکی اپنے دادا کو لے کر جلدی جلدی پہاڑ سے اُتری، لیکن گھر پہنچنے سے پہلے ہی اسلامی لشکر ان کے سامنے آ پہنچا۔ حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ نے اپنے والد کو دیکھ لیا۔ آگے بڑھ کر ان سے ملے اور عزت و اکرام سے ان کا خیر مقدم کیا۔ پھر خود ان کا ہاتھ پکڑ کر آگے لے جانے لگے۔ بالآخر مسجد حرام میں لے آئے جہاں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم تشریف فرما تھے۔

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کی طرف دیکھا تو بہت بوڑھے ضعیف نظر آئے۔ جسم لاغر اور ہڈیاں کمزور ہوگئی تھیں۔ وہ عمر کے آخری حصے میں پہنچ چکے تھے۔

حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ بھی اپنے والد کو دیکھ رہے تھے۔ دونوں کو جدا ہوئے کئی سال گزر گئے تھے۔ ہجرت اور دینی مصروفیات کی وجہ سے وہ کافی عرصہ تک اپنے والد کی خدمت نہیں کر سکے تھے۔

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ کی طرف متوجہ ہوئے۔ ان کے جذبات و احساسات کا خیال رکھتے ہوئے اور ان کے والد کی قدر و منزلت کا اظہار کرتے ہوئے فرمایا:

''اے ابوبکر! آپ نے اپنے بوڑھے والد کو گھر میں ہی کیوں نہ رہنے دیا، میں خود وہیں آ کر اُن سے مل لیتا؟''

حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ کو احساس تھا کہ ہم حالتِ جنگ میں ہیں۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم ان کی قیادت فرما رہے ہیں۔ آپ کے پاس وقت کم ہے اور اتنے کام ہیں کہ آپ اُن کے بوڑھے والد کو مشرف بہ اسلام کرنے کے لیے ان کے گھر جانے کے لئے وقت نہیں نکال سکیں گے۔ لہٰذا حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ نے متشکرانہ انداز میں عرض کیا: ''یا رسول اللہ! مناسب یہ تھا کہ یہ آپ کے پاس آئیں، نہ کہ آپ ان کے پاس جائیں۔''

پھر نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے جناب ابوقحافہ کو بڑی نرمی اور محبت سے اپنے سامنے بٹھایا۔ ان کے سینے پر ہاتھ پھیرا اور پھر فرمایا: ''اسلام قبول کرو''۔ یہ سن کر ابوقحافہ رضی اللہ عنہ کا چہرہ چمک اُٹھا اور فوراً کلمۂ شہادت پڑھا: ''اشھد ان لا الہ الّا اللہ و اشھدانّ محمّداً عبدہ ورسولہ''۔

حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے اس طرزِ عمل کو اگر کوئی نام دیا جائے تو وہ ہے: ''موقع شناسی!'' اور یہی وہ باریک سا فرق ہے جو مذکورہ واقعے میں ایک دوست کو دوسرے دوست کے لیے ملحوظ رکھنا چاہیے تھا۔ دوسرے کی نفسیات، احساسات اور موقع محل کا خیال رکھنا ہی خوشگوار ''معاشرتی زندگی'' کا سب سے بڑا راز ہے۔ ہم میں سے ہر چھوٹا، اپنے بڑے کے لیے، ہر بڑا اپنے چھوٹے کے لیے، دوست اپنے دوست کے لیے، ہر رشتہ دار اپنے رشتہ دار اور دکاندار اپنے گاہک کے لیے.... غرض، اس ''سوشل لائف'' میں ہر ایک، دوسرے کے لیے اسی راز، اسی طریق کار، اسی اسلوبِ ملاقات اور اسی اسوۂ حسنہ کو اپنا لے، تو پھر زندگی کی الجھنیں پَر لگا جائیں۔ آپس کی رنجشیں ختم ہو جائیں۔ عداوتیں، دوستیوں میں بدلنے لگیں۔ ہمارے بہت سے مسائل کا قلع قمع ہو کر ایک خوش گوار زندگی اور ایک خوشبودار معاشرہ وجود میں آ جائے۔

آیئے! ابھی سے اس پر عمل کرتے ہیں۔

www.facebook.com/asim1080

حلال فاؤنڈیشن

پاکستان میں کھانے پینے اور پہننے کی حلال وحرام چیزوں سے متعلق آگہی ایک اہم مسئلہ ہے۔ دنیا میں جیسے جیسے فاصلے سمٹے ہیں اسی طرح نت نئے مسائل پیدا ہوئے ہیں۔ ملٹی نیشنل کمپنیوں نے سات سمندر پار کا فاصلہ بھی سات کوس سے کم کر دیا۔ ان حالات میں ایشیا کا کوئی باشندہ یورپ سے اور یورپ کا کوئی فرد ایشیا سے استعمال کی اشیا منگوائے بغیر نہیں رہ سکتا۔ مسلمانوں میں کھانے پینے اور پہننے کی حلال وحرام چیزیں بہت واضح ہیں، اسی لیے مسلم معاشروں میں آج تک اس کی طرف توجہ نہ دی گئی۔ مگر آج صورت حال بالکل مختلف ہے۔ بہت سے کیمیکل اور مختلف اجزاء کھانے پینے اور پہننے کی اشیا میں استعمال ہوتے ہیں مگر ان اشیا کی جانچ پرکھ کا پاکستان میں کوئی معتبر ادارہ نہیں تھا۔ اسی مقصد کے پیش نظر حلال فاؤنڈیشن قائم کی گئی۔

اس کا مقصد عصرِ حاضر کے چیلنجز کے تناظر میں حلال آگہی کی مربوط اور منظم کوشش کرنا ہے۔ شرعی بنیادوں پر تحقیق و دریافت کو جدید سائنسی بنیادوں پر منظم کرنا اور تحقیقی عمل کو جاری رکھنا، نیز ضروری انتظام کرنا، سہولتیں بہم پہنچانا اور مصنوعات وخدمات کی کیٹگری کے لئے نتیجہ خیز پیشہ ورانہ عمل کو یقینی بنانا اور شرعی معیارات کا تعین اور نفاذ کر کے تصدیقات جاری کرنا ہے۔

علمائے کرام کی پیشہ ورانہ تعلیم وتربیت کے انسٹی ٹیوٹ قائم کرنا جس میں معیارات کا تعین، نفاذ، سائنسی اور تکنیکی لیب، طریقہ کار، تجزیہ اور تصدیقات جیسے اہم پیشہ ورانہ امور شامل ہوں گے۔

ایسی ویب سائٹ تیار کرنا جو جدید پلیٹ فارم پر انٹرایکٹیو بھی ہے اور وڈیو سٹریمنگ کی سہولیات سے مزین بھی۔ بعد ازاں انٹرنیٹ ٹی وی چینل کی جانب پیش رفت بھی کی جاسکتی ہے جو بالآخر سیٹلائٹ چینل کے اجراء پر منتج ہو۔

ہیلپ لائن شروع کرنا، جو بعد ازاں بین الاقوامی سطح کے کال سینٹر کی شکل اختیار کر لے۔ اس ہیلپ لائن اور کال سینٹر کے ذریعے ہمہ وقت خدمات مہیا کی جائیں گی ان شاء اللہ!

پاکستان حلال سرٹیفکیشن

مفتی محمد عابد شاہ

اس وقت دنیا بھر میں حلال فوڈ کی طلب میں بڑی تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے، چنانچہ حلال مصنوعات کا کاروبار نہ صرف اسلامی بلکہ غیر اسلامی ممالک میں بھی پھیل چکا ہے بلکہ حلال غذاؤں، حلال دواؤں، حلال کاسمیٹکس اور حلال گارمنٹس کے بعد اب حلال ٹور اور حلال ہاسپٹل جیسے تصورات بھی دنیا میں متعارف ہو چکے ہیں۔ حلال کی طرف لوگوں کے اس رجحان کے پیشِ نظر اس وقت دنیا بھر میں حلال فوڈ مارکیٹ کا حجم 2.3 ٹریلین امریکی ڈالر ہے، اور حلال مارکیٹ صرف ایک ارب 80 کروڑ مسلمانوں تک ہی محدود نہیں رہی، بلکہ صفائی ستھرائی اور حفظانِ صحت کے عالمی معیارات پر پورا اترنے کی وجہ سے اب حلال مصنوعات غیر مسلم صارفین کے لئے بھی دلچسپی اور کشش کا باعث بن گئی ہیں، بلکہ اب حلال مصنوعات کی مارکیٹ ویلیو کو دیکھتے ہوئے غیر مسلم مسلمانوں سے آگے بڑھ کر حلال مصنوعات کی ایکسپورٹ میں حصہ لینے لگے ہیں۔ چنانچہ صرف مڈل ایسٹ میں اس وقت حلال مصنوعات کی ایکسپورٹ میں انڈیا اور برازیل جیسے غیر مسلم ممالک کا حصہ 75 فیصد ہے۔

''نیسلے'' ایک ملٹی نیشنل اور غیر مسلم کمپنی ہونے کے باوجود اس وقت یورپ میں حلال خوراک کی سب سے بڑی ڈسٹری بیوٹر ہے۔

مگر افسوس کی بات یہ ہے کہ اس سارے منظر میں پاکستان بہت پیچھے ہے۔ 97 فیصد مسلمان آبادی پر مشتمل ایک مکمل اسلامی ریاست ہونے کے باوجود پاکستان میں حلال خوراک کے حوالے سے اب تک عمومی رویہ غفلت کا ہے۔ نتیجہ یہ ہے کہ جن غیر اسلامی ممالک میں مسلمان اقلیت میں ہیں، وہاں کا غیر مسلم صانع محض اپنے مادی نفع کے لئے حلال خوراک کے اسلامی تقاضوں کو پورا کر رہا ہے مگر پاکستان جیسے اسلامی ملک میں ایک طرف بڑی تعداد میں ایسی اشیاء اور کیمیکلز اب تک درآمد کئے جا رہے ہیں جو اسلامی اصولوں سے متصادم ہیں۔ دوسری طرف خود پاکستانی انڈسٹری میں گنتی کی چند ایسی کمپنیاں ہیں جو حلال خوراک کے عالمی معیارات پر پورا اترتی ہیں، جس کی وجہ سے پاکستانی مصنوعات کی رسائی حلال فوڈ کی عالمی منڈیوں تک نہیں ہو پا رہی۔

www.facebook.com/asim1080

پرائمریا ٹیز:

گندم پیدا کرنیوالے ممالک میں پاکستان کا نمبر چھٹا ہے، پھلوں اور دالوں کی پیداوار کے حوالے سے پاکستان صف اول کے ممالک میں شامل ہے اور دودھ کی پیداوار کے حوالے سے پاکستان دنیا کا پانچواں بڑا ملک ہے جہاں موجود 50 ملین سے زائد مویشیوں سے سالانہ 33 بلین لیٹرز دودھ حاصل کیا جاتا ہے۔ ماہرین کا اندازہ ہے کہ اس شعبے میں مزید 3 بلین لیٹر دودھ سالانہ پیداوار کی صلاحیت مخفی ہے جسے بہتر منصوبہ بندی کے ذریعے بروئے کار لایا جاسکتا ہے۔ تاہم اس کے باوجود مذکورہ اشیاء کے معیار سے متعلق بین الاقوامی سطح پر آگاہی کے لیے ان شعبوں میں سرمایہ کاری کی اشد ضرورت ہے۔

ویلیو ایڈڈ مصنوعات:

پاکستان میں مویشی بانی کا شعبہ زرعی شعبے کو 53.2 فیصد قدر اضافی Value Addition فراہم کرتا ہے۔ صرف 2009 میں پاکستان نے چمڑے کی برآمدات سے 717 ملین امریکی ڈالرز حاصل کیے۔

گوشت:

ایک زرعی اور اسلامی ملک ہونے کے ناطے پاکستان دنیا کے مسلمان ممالک اور آبادیوں کو حلال گوشت فراہم کرنے کا بہترین مرکز بن سکتا ہے۔ تاہم فی الحال گوشت برآمد کرنے والے ممالک میں پاکستان کا نمبر 16 واں ہے، اس لئے سال 2009 میں پاکستان کو گوشت کی برآمدات سے صرف 96 ملین ڈالرز کی قلیل رقم حاصل ہوئی۔

لائیوسٹاک:

پنجاب ایگری کلچر اینڈ میٹ کمپنی کے چیف ایگزیکٹو آفیسر ڈاکٹر حامد جلیل کے مطابق پاکستان میں موجود مویشیوں کی تعداد 18 کروڑ کے لگ بھگ ہے، جبکہ بین الاقوامی سطح پر امریکا، بھارت اور چین کے بعد پاکستان لائیوسٹاک کی فہرست میں چوتھے نمبر پر آتا ہے اور اگر مویشیوں کی افزائش کے حوالے سے کسانوں کو مزید سہولیات فراہم کی جائیں تو پاکستان متعدد ممالک کو پیچھے چھوڑ سکتا ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ پاکستان دنیا بھر میں دودھ پیدا کرنے والا پانچواں، گندم میں چھٹا، حلال گوشت میں 16 واں، جبکہ پھلوں اور دالوں کی پیداوار کے حوالے سے صف اول کے ممالک میں شامل ہے، علاوہ ازیں دینی اقدار کے حوالے سے بھی اس وقت پاکستان کو پوری اسلامی دنیا میں لیڈنگ رول حاصل ہے۔ یہاں کے حلال معیارات کو پوری دنیا میں آرتھوڈاکس سمجھا جاتا ہے۔ اس لئے اگر ہم مل جل کر ایک دوسرے سے تعاون کریں تو کوئی وجہ نہیں کہ پاکستانی مصنوعات کی حلال فوڈ کی عالمی منڈیوں تک رسائی نہ ہوسکے۔

ان ہی مقاصد کے حصول کے لئے اس وقت ملک میں سرکاری اور غیر سرکاری سطح پر مختلف کوششیں ہو رہی ہیں۔ چنانچہ سرکاری سطح پر پاکستان سے حلال گوشت کی برآمدات بڑھانے کیلئے ملک میں عالمی معیار کے آٹھ جدید مذبح خانے قائم کئے جا رہے ہیں اور جلد ہی حلال فوڈ پروڈکشن ٹیکنالوجی اور سرٹیفیکیشن کے نظام کی ابتداء بھی ہورہی ہے۔ حلال فاؤنڈیشن کا قیام بھی اسی سلسلے کی ایک کوشش ہے۔

حلال فاؤنڈیشن کا تعارف:

حلال فاؤنڈیشن ایک رفاہی یعنی نان پرافٹ میکنگ ادارہ ہے، جس کا صدر دفتر کراچی میں اور ذیلی دفاتر ملک کے دیگر بڑے شہروں میں واقع ہیں۔ یہ مفتیان کرام کی نگرانی اور فوڈ سائنٹسٹس کے تعاون سے کام کرنے والا واحد ادارہ ہے جس کے نمائندے پاکستان کے تمام صوبوں میں موجود ہیں۔ حلال فاؤنڈیشن حلال معیارات بنانے والے سرکاری ادارے (P.S.Q.C.A) یعنی پاکستان سٹینڈرڈ اینڈ کوالٹی کنٹرول اتھارٹی سے رابطے میں ہے اور اس کی اسٹریٹجک پارٹنرشپ کے سلسلے میں ساؤتھ افریقہ، ملائشیا، تھائی لینڈ اور یو کے کی عالمی تنظیموں کے ساتھ بات چیت ہورہی ہے۔

حلال فاؤنڈیشن ایک رفاہی یعنی نان پرافٹ میکنگ ادارہ ہے، جس کا صدر دفتر کراچی میں اور ذیلی دفاتر اور نمائندے پاکستان کے تمام صوبوں میں موجود ہیں

حلال فاؤنڈیشن کا عملہ (S.A.N.H.A) یعنی ساؤتھ افریقن نیشنل حلال اتھارٹی اور (I.H.A Alliance) یعنی انٹرنیشنل حلال انٹگرٹی الائنس سے تربیت یافتہ مفتیان کرام کے علاوہ بہترین صلاحیتوں کے حامل پروفیشنل حضرات پر مشتمل ہے۔ اس کے علاوہ حلال فاؤنڈیشن نے مفتیان کرام پر مشتمل ایک ایسا آزاد نگران شریعہ بورڈ (SHARIAH SUPERVISORY BOARD) بھی تشکیل دیا ہے، جس کی سربراہی حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم فرمارہے ہیں۔

قارئین سے اس سلسلے میں حلال فاؤنڈیشن کے ساتھ ریسرچ ورک کی حد تک تعاون کی درخواست ہے۔

www.facebook.com/asim1080

ظالمانہ ٹیکس اسمگلنگ کو فروغ دے رہے ہیں

انٹرویو: حفیظ الرحمٰن، غازی واجد

کراچی کے معروف درآمدکنندہ تاجر ثاقب سلیم کی ''شریعہ اینڈ بزنس'' سے گفتگو

محترم جناب ثاقب سلیم صاحب جوڑیا بازار کے معروف اور سنجیدہ تاجر ہیں۔ تجارت ان کا اوڑھنا بچھونا ہے۔ بنیادی طور پر پلاسٹک دانے کی مختلف اقسام اور ریفریجریٹر کے پارٹس دنیا کے مختلف ممالک سے امپورٹ کرتے ہیں۔ تجارتی نقطۂ نظر سے ان کی معلومات بڑی متاثر کن ہیں۔ علاقائی اور بیرونی تجارتی وسائل پر ان کی بڑی گہری نظر ہے، جس کی وجہ سے وہ صرف ایک تاجر ہی نہیں، بہترین تجارتی تجزیہ کار بھی ہیں۔ مختلف بازاروں کی قیمتوں کے اتار چڑھاؤ، عالمی منڈیوں کی رسد وطلب کی پوزیشن، نئے تجارتی مواقع وغیرہ پر ان کے تجزیے بے لاگ اور بڑی حد تک درست ہوتے ہیں۔ ثاقب صاحب کی تجارت کی سب سے بڑی خصوصیت یہ ہے کہ ان کی تجارت سود کی آمیزش سے بالکل پاک ہے۔ وہ تمام تجارت اپنے کیپیٹل سے کرتے ہیں۔ ادارہ ان کا مشکور ہے کہ انہوں نے نہ صرف ہمیں اپنا قیمتی وقت دیا بلکہ انتہائی مفید معلومات بھی فراہم کیں۔ قارئین کے افادے کے لیے ان کا یہ انٹرویو پیش خدمت ہے۔

شریعہ اینڈ بزنس: اپنے کاروبار کے آغاز کے بارے میں بتایئے گا؟

ثاقب سلیم: عبدالغفور اینڈ کمپنی میرے والد صاحب نے بنائی تھی۔ انہی کی بنائی ہوئی کمپنی کو میں نے آگے بڑھایا ہے۔ اب ہم پاکستان کے باہر سے مال درآمد کرتے ہیں اور یہ مال پاکستان بھر میں سپلائی کرتے ہیں۔ ہمارے گاہک پورے پاکستان میں پھیلے ہوئے ہیں۔ ہم مختلف خام مال منگواتے ہیں جو کنٹینروں کے ذریعے آتا ہے اور اسے ہم اپنے گاہکوں کو سپلائی کرتے ہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس: آپ سامان کہاں سے منگواتے ہیں؟

ثاقب سلیم: مختلف ممالک سے ہم چیزیں درآمد کرتے ہیں۔ ان ممالک میں امریکا، برطانیہ اور یورپ کے مختلف ممالک ہیں۔ ہم خام مال منگواتے ہیں۔ پلاسٹک کا دانہ وغیرہ منگواتے ہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس: پاکستان کے قریبی ممالک سے کیوں درآمد نہیں کرتے؟

ثاقب سلیم: پولیسٹر پاکستان میں بنتا ضرور ہے مگر اتنا نہیں کہ تمام ملکی ضروریات کو پورا کرسکے۔ اسی طرح پلاسٹک بھی پاکستان میں زیادہ نہیں بنتا۔ اسی طرح کاٹن پاکستان میں بہت زیادہ ہے مگر اس کی اسپیشل برانڈ یہاں نہیں ہوتی۔ اسی طرح ہمارے ہاں امریکی کاٹن، مصری کاٹن کی مانگ ہوتی ہے۔ آج کل انڈیا کی کاٹن بھی آرہی ہے۔ انڈیا والوں نے اپنی کاٹن کو بہت بہتر بنایا ہے۔ یہ تمام چیزیں ہمیں درآمد کرنا پڑتی ہیں۔ انڈیا سے دھاگہ آرہا ہے۔ اسی طرح ہزاروں کیمیکل ہیں جو ہمارے ملک میں نہیں پائے جاتے۔ بہت سے کیمیکلز ہمارے ہاں بن ہی نہیں سکتے۔ کچھ بن سکتے ہیں تو ان کے ساتھ ہماری داخلی مسائل چمٹے ہوئے ہیں۔ حکومت، بیوروکریسی، رشوت اور بے شمار انتظامی مسائل کی وجہ سے یہ تمام کیمیکلز نہیں بن پاتے۔ ان تمام کیمیکلز کو باہر سے منگوایا جاتا ہے۔

شریعہ اینڈ بزنس: امریکا اور یورپ کے بجائے آپ ایشیا کے ممالک سے ایسی تجارت کیوں نہیں کرتے؟

ثاقب سلیم: اس کی ایک خاص وجہ یہ ہے کہ امریکا ہو یا برطانیہ یہ اپنی کوالٹی اور معیار کو برقرار رکھتے ہیں۔ وہ چیز کے معیار میں کبھی گڑبڑ نہیں کرتے۔ ان ممالک سے ہزاروں آئٹم منگوالیں، ہزاروں بار منگوالیں، مگر کبھی بھی آپ کو ان کے معیار کے بارے میں شکایت نہیں ہوگی۔ اگر کبھی بھی ہمیں ناقص مال ملتا ہے تو ہم اسے ایک ای میل کردیں تو وہ نہ صرف فوری طور پر مال واپس لے لیتا ہے بلکہ اس کے ساتھ ساتھ معذرت بھی کرتا ہے۔ اگر یہی چیز چین، افریقہ یا ایشیا کے ممالک سے منگوائیں تو ان ممالک کا معیار تسلی بخش نہیں ہوتا، اسی طرح واپسی میں بے پناہ مسائل ہوتے ہیں۔ اس وقت پاکستان میں ہر طرف سے چیزیں درآمد کی جارہی ہیں، ایشیا سے درآمد شدہ مال ناقص جبکہ یورپ کا مال زبردست ہوتا ہے۔ ملک میں کام کرنے والی کمپنیاں بھی مختلف ہیں۔ کچھ ایسے شعبہ جات ہیں جن کو معیار چاہیے، ان کے لیے صاف ستھری اور معیاری اشیا یورپ سے درآمد کی جاتی ہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس: درآمد کرنے میں حکومت کی طرف سے کوئی مدد بھی ملتی ہے؟

ثاقب سلیم: نہیں! حکومت کی طرف سے کوئی امداد نہیں ملتی۔ یہ ضرور ہوتا ہے کہ حکومت کی طرف سے بعض ممالک سے درآمد کرنے پر ٹیکس میں چھوٹ یا کمی کردی جاتی ہے۔ فری ٹریڈ ایگریمنٹ (FTA) بعض ممالک سے ہوتا ہے۔ جیسے سارک کے رکن ممالک کے درمیان معاہدہ ہے۔ پاکستان چائنا اور پاکستان ملائشیا کے درمیان فری ٹریڈ ایگریمنٹ (FTA) ہے۔ ان ممالک کے درمیان تجارت کی صورت میں کوئی ڈیوٹی وصول نہیں کی جاتی۔ ہمیں حکومتی اقدامات سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ اس کے برعکس یہ ضرور ہوتا ہے کہ ایک ظالمانہ ٹیکسوں کی وجہ سے اسمگلنگ میں اضافہ ہورہا ہے۔ ہمارے پانچ بارڈرز ہیں۔ ان کے ذریعے اربوں کی اسمگلنگ کی جاتی ہے۔ ایران اور دیگر بارڈرز سے مال اسمگل ہوکر آتا ہے۔ اس کی واحد وجہ ٹیکس ریٹ کا ہائی ہونا ہے۔ اگر ہمارے ٹیکس کم ہوں تو اس کے نتیجے میں تمام تاجروں کو فائدہ ہو اور سب کے سب خوشی خوشی ٹیکس دیں۔ اب یہ ہوتا ہے کہ اسمگلنگ کے ذریعے چند لوگ ہی فائدہ اٹھا رہے ہیں۔ پکڑنے والے بھی رشوت لے کر چھوڑ دیتے ہیں۔ اسمگلنگ

ہمارے ہاں اصل فقدان اس چیز کا ہے کہ ہر شخص اپنی ذمہ داریوں کو نہیں سمجھتا۔ ایک عام آدمی سے لے کر وزیر اعظم تک جب کوئی بھی پاکستانی، اختیارات کا ناجائز استعمال کرتا ہے تو پوری قوم کو یہ نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے

www.facebook.com/asim1080

کرنے والے بھی کوئی معمولی افراد نہیں ہوتے۔ کوئی ایم این اے ہے، کسی کی پشت پناہی کوئی وزیر کر رہا ہے۔ دوسرا بڑا مسئلہ اس میں یہ ہے کہ حکومت کی طرف سے ٹیکس ڈپارٹمنٹ میں ہزاروں افراد کو ملازم رکھا جاتا ہے۔ ان تمام کی تنخواہیں، خرچے اربوں میں ہوتے ہیں۔ اس طرح حکومت کو ٹیکس سے حاصل ہونے والے پیسے سارے کے سارے انہی اخراجات میں نکل جاتے ہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس: تاجروں کی طرف سے حکومت سے مطالبات پرزور انداز میں کیوں نہیں منوائے جاتے؟

ثاقب سلیم: تاجروں کی مختلف تنظیمیں کام کر رہی ہیں مگر مسئلہ ہمارے سیاست دانوں کا ہے۔ اس وقت اکثر سیاست دان جاگیردار ہیں، ان کو اپنا مفاد عزیز ہوتا ہے۔ اس وقت پاکستان میں ٹیکس ادا کرنے والے افراد میں سے ستر فیصد افراد ''سیلری کلاس'' (تنخواہ دار طبقے) سے تعلق رکھتے ہیں۔ اس کے علاوہ اصل ٹیکس دینے والے تو ہیں ہی نہیں۔ ان کے علاوہ امپورٹر اور ایکسپورٹر تو ہیں ہی صرف تیس چالیس ہزار۔ ان میں سے بھی ایکسپورٹرز کو بھی ٹیکس میں ایگزمپشن (استثنا) حاصل ہے۔ لے دے کر امپورٹر رہ جاتا ہے یا کمپنیز۔ اس کے علاوہ دوکان دار پندرہ بیس ہزار روپے ادا کر کے جان چھڑا لیتا ہے۔ یہاں سے بے انصافی کا آغاز ہوتا ہے۔ حکومت کو جب کم ٹیکس ملتا ہے تو وہ پیٹرول کی قیمت بڑھا دیتی ہے۔ اگر آپ ٹیکس دیں گے تو حکومت پیٹرول کی قیمت کم کردے گی۔ اسی طرح بجلی کی قیمت بڑھتی ہے۔ آپ کسی بھی فوڈ شاپ پر جا کر کھڑے ہوجائیں، ان دوکانوں پر روزانہ لاکھوں کا سامان فروخت ہوتا ہے مگر سال کے بعد ٹیکس دیتا ہے صرف پانچ ہزار روپے۔ اس طرح ہر دوکاندار اور تاجر اپنے فائدے کی خاطر ساری قوم کا نقصان کر رہا ہے۔

اس دور کی سب سے بڑی کرامت یہ ہے کہ اس قدر بدامنی میں بھی کراچی کا تاجر کاروبار کر رہا ہے۔ وہ اس وقت ٹیکس، اسمگلنگ اور بدامنی سے براہ راست متاثر ہورہا ہے۔

شریعہ اینڈ بزنس: باہر سے آنے والی کمپنیوں کی وجہ سے کوئی فرق پڑ رہا ہے؟

ثاقب سلیم: باہر کی کمپنیاں جب ہمارے ہاں آتی ہیں تو وہ بہت مہنگی پڑتی ہیں۔ باہر کی کمپنیاں صرف اور صرف اس وجہ سے ہائر کی جاتی ہیں کہ وہ کرپشن اور لوٹ کھسوٹ نہیں کرتیں۔ وہ ٹھیکہ لے کر ہمارے ہی ملک کے مزدور اور مستری بھرتی کرتی ہیں۔ دراصل ہمارے ہاں کرپشن نے سارا حلیہ ہی بگاڑ دیا ہے۔

شریعہ اینڈ بزنس: تاجروں کے مسائل کیا ہیں؟

ثاقب سلیم: کراچی کے تاجر کا سب سے بڑا مسئلہ یہاں پر امن وامان کی مخدوش صورت حال ہے۔ اس وقت سارے کراچی میں بدامنی کا دور دورہ ہے۔ تاجر اور تجارت کسی بھی طرح محفوظ نہیں رہے۔ ہر طرف خوف و ہراس کا ماحول ہے۔ ان حالات میں تجارت پھیلانے کے بجائے تجارت چھپانے کی کوشش کی جاتی ہے۔ بھتہ خوری عام ہے۔ کسی کو پتہ نہیں چلتا کہ آج کس پارٹی نے اچانک دکانیں بند کروادی ہیں۔ بہت زیادہ حالات خراب ہیں۔ اگر ہمارے ملک کے حالات اچھے ہوتے تو بیرونی سرمایہ کار آتے۔ اسی جگہ جہاں ہم بیٹھے ہیں یہاں کی ایک دکان کی قیمت اب بڑھنے کے بجائے گر رہی ہے۔ اس لیے کہ آئے روز شہر کے مرکز میں ہنگامے، فسادات اور قتل و غارت ہو رہی ہے۔ جب تک تاجر محفوظ نہیں ہوگا وہ تجارت کیسے کرے گا۔ ہمارے ہاں بھی تاجر محفوظ نہیں اس لیے وہ سرمایہ کاری کے بجائے وقت گزاری کر رہا ہے۔ جب ایک آدمی کو معلوم ہے کہ سرمایہ کاری کے نتیجے میں مجھے کچھ نہیں ملنے والا، بلکہ زیادہ سرمایہ کاری کے نتیجے میں بھتہ خوروں کی بھرمار ہوجائے گی تو وہ سرمایہ کاری کیسے کرے گا۔ بلاشبہ اس دور کی سب سے بڑی کرامت یہ ہے کہ اس قدر بدامنی میں بھی کراچی کا تاجر کاروبار کر رہا ہے۔ وہ اس وقت ٹیکس، اسمگلنگ اور بدامنی سے براہ راست متاثر ہو رہا ہے۔ کراچی میں یہ مسائل ہیں جب کہ پنجاب میں بجلی اور گیس کی چھٹی۔ حکومت کی طرف سے بجلی و گیس نہیں دی جا رہی۔ جنریٹر پر چلائیں تو اشیاء کی قیمتیں خود بخود بڑھ جائیں گی۔ ہمارے ہاں اصل فقدان اس چیز کا ہے کہ ہر شخص اپنی ذمہ داریوں کو نہیں سمجھتا۔ ایک عام آدمی سے لے کر وزیر اعظم تک جب کوئی بھی پاکستانی بدعنوانی یا اختیارات کا ناجائز استعمال کرتا ہے تو پوری قوم کو یہ نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اگر وزیر اعظم کسی ملک کے دورے پر گئے ہیں اور اپنے ساتھ ضرورت سے زائد افراد کو لے گئے ہیں تو وہ سب قوم کو ادا کرنا پڑتا ہے۔ کسی نہ کسی طرح یہ سب ادائیگیاں قوم ہی کو کرنا پڑتی ہیں۔

www.facebook.com/asim1080

سرمایہ کار ''پورٹ فولیو'' کیسے بنائیں؟

اپنی سرمایہ کاری منظم کریں

عبداللہ احمد

بہت سے سرمایہ کار یہی خواب دیکھتے رہتے ہیں کہ وہ ایک نفع بخش کمپنی کے حصص میں پیسہ لگائیں اور راتوں رات امیر بن جائیں۔ بدقسمتی سے ایسا کم ہی ہوتا ہے اور اس میں رسک بھی بہت زیادہ ہوتا ہے۔ بہت پرانی کہاوت ہے کہ کاروبار کرتے وقت تمام انڈے ایک ہی ٹوکری میں نہیں رکھنے چاہئیں، مطلب یہ کہ کوئی کمپنی خواہ کتنی ہی نفع بخش کیوں نہ ہو اس میں پورا کا پورا سرمایہ لگانا عقلمندی نہیں ہوگی۔

کامیاب سرمایہ کاری زیادہ رسک لینے کو نہیں بلکہ رسک کو متوازن بنانے کو کہتے ہیں، جس کے لئے ایک وسیع ''پورٹ فولیو'' ترتیب دینا ہوتا ہے جس میں ہر قسم کی سیکورٹیز مثلاً بانڈ، پراپرٹی، حصص کے علاوہ کیش کی بھی ایک مخصوص مقدار ہونی چاہئے۔

ہر سرمایہ کار کے لئے نقطۂ آغاز یہ ہوتا ہے کہ آپ کے پاس مناسب نقدی موجود ہونی چاہئے تاکہ ہنگامی ضروریات پوری کی جاسکیں۔ نقدی رکھنے کی مناسب جگہ بینک ڈپازٹ یا پھر کسی اچھی میوچل فنڈ کمپنی کا کیش فنڈ ہے جہاں سے فوری طور پر آپ اپنا پیسہ نقدی میں تبدیل کرا سکتے ہیں، ہنگامی ضرورت کے لئے مختص کی جانے والی نقدی کی مقدار کا دارومدار آپ کے طرز زندگی اور ماضی میں پیش آنے والی ہنگامی ضروریات پر ہوتا ہے، تاہم ماہرین کہتے ہیں کہ آپ اپنی بچت کی ہوئی رقم میں سے تین سے چھ ماہ کی ماہانہ آمدن کے برابر پیسہ ہنگامی ضروریات کے لئے مختص رکھیں۔

دوسرا قدم آپ کا یہ ہونا چاہئے کہ آپ اندازہ لگائیں کہ آپ کس قسم کے سرمایہ کار ہیں، اس طرح آپ یہ جان سکیں گے کہ کس قسم کی سرمایہ کاری آپ کے لئے موزوں رہے گی۔ ماہرین عام طور پر سرمایہ کاروں کی تین درجہ بندیاں کرتے ہیں: یعنی محتاط، متوازن اور نڈر۔

اپنے آپ کو ان تین درجوں میں سے کسی بھی ایک میں رکھنے سے قبل یہ دیکھنا چاہئے کہ آپ کس حد تک رسک لے سکتے ہیں۔ اس کے لئے کچھ راہ نمائی آپ کی مدد کرے گی۔ اگر آپ نوجوان یا جوان ہیں تو آپ سرمایہ کاری کے حوالے سے نڈر ہوسکتے ہیں اور اچھے ریٹرن کی امید پر زیادہ رسک لے سکتے ہیں، کیونکہ نقصان کی صورت میں آپ کے پاس تلافی کے لیے کافی عرصہ موجود ہوتا ہے جس میں تجربے کے ساتھ ساتھ آپ ایک زیرک سرمایہ کار بن کر اتنا منافع کمائیں جو ماضی کے نقصانات کی بھی تلافی کردے۔ عمر سے قطع نظر آپ اس صورت میں بھی نڈر ہوسکتے ہیں جب آپ کے پاس کثیر دولت ہو اور ہونے والے نقصان سے آپ کی مجموعی دولت پر کوئی فرق نہ پڑے۔

متوازن سرمایہ کار کسی حد تک میچور ہوتے ہیں جن پر خاندان کی مالی ذمہ داری ہوتی ہے اور وہ اچھے ریٹرن کی خاطر کسی حد تک رسک لینے کے لئے بھی تیار ہوجاتے ہیں۔

اگر آپ اپنے لگائے ہوئے سرمائے کو مکمل طور پر محفوظ دیکھنا چاہتے ہیں تو آپ ایک محتاط سرمایہ کار ہیں اور آپ کو یہ دیکھنا چاہئے کہ حصص میں سرمایہ کاری آپ کے لئے ہے بھی یا نہیں، یہ امر ان لوگوں کے لئے زیادہ اہم ہے جو ریٹائر ہوچکے ہوں یا پھر ہونے والے ہوں، ایسے لوگوں کو نقصان کی صورت میں اپنے

www.facebook.com/asim1080

طرز زندگی کو بھی کافی نیچے لانا پڑتا ہے۔

آپ کو یہ بھی دیکھنا چاہئے کہ آپ اپنی سرمایہ کاری کے ذریعے آمدن چاہتے ہیں یا پھر اپنے سرمائے میں اضافہ کرنا چاہتے ہیں، اس بات پر بھی غور کرنا چاہئے کہ آپ بچت کیوں کر رہے ہیں اور آپ کو اپنی سرمایہ کاری کی رقم کی کب ضرورت پڑ سکتی ہے۔ یہ تمام باتیں ہی آپ کی حصص میں پیسہ لگانے کی استطاعت کا تعین کریں گی۔ مثال کے طور پر اگر آپ تیس سال بعد اپنی ریٹائرمنٹ کی زندگی کے لئے بچا رہے ہیں تو آپ کے لئے حصص میں سرمایہ کاری سودمند ہوسکتی ہے جبکہ کوئی فرد اگر تین سال بعد ذاتی مکان خریدنے کے لئے بچت کر رہا ہو تو اس کے لئے ہوسکتا ہے حصص بازار میں پیسہ لگانا اتنا سودمند نہ ہو۔

دیکھا جائے تو آپ کو حصص میں سرمایہ کاری اس صورت میں کرنا چاہئے جب اپنے لگائے ہوئے پیسے کو پانچ سال تک بھول جانے کی سکت رکھتے ہیں اگر آپ کا لگایا ہوا پیسہ ایک سال میں ہی بڑھ جاتا ہے تو بہت اچھا، البتہ عام طور پر حصص کی سرمایہ کاری میں اتار چڑھاؤ رہتا ہے اس لئے ایک سال سے زیادہ عرصے میں ہی حقیقی فوائد دکھائی دیتے ہیں، جتنا زیادہ عرصہ آپ حصص میں اپنا پیسہ لگا رہنے دیں گے اتنا ہی زیادہ مستحکم آپ کو فائدہ ہوگا۔ یوں کہہ لیجئے کہ حصص میں سرمایہ کاری بھی چاول کی مانند ہوتی ہے یعنی جتنی پرانی ہوگی اتنی ہی زیادہ نفع بخش ہوجائے گی۔

ایک بار جب آپ یہ جان لیتے ہیں کہ آپ کس قسم کے سرمایہ کار ہیں تو آپ اپنے پیسے کی سرمایہ کاری مختلف مدوں میں مختص کر سکتے ہیں حصص کی طرح بانڈ بھی کمپنیاں جاری کرتی ہیں لیکن یہ ناجائز اور غیر شرعی سرمایہ کاری ہوتی ہے۔ حصص میں نفع کا دارومدار کمپنی کو ہونے والی آمدن پر ہوتا ہے جبکہ بانڈ کی صورت میں کمپنی سرمایہ کار کو ایک فکسڈ شرح پر سود ادا کرتی ہے جبکہ سرمایہ کاری کی اصل رقم میں اضافے کا امکان کم ہی ہوتا ہے۔

اسی وجہ سے بانڈ ان سرمایہ کاروں میں مقبول ہوتے ہیں جو ہر ماہ ایک مقررہ شرح کے ساتھ منافع چاہتے ہیں، اس کے بجائے ایک مسلمان تاجر کو صکوک میں سرمایہ کاری کرنی چاہیے، کیونکہ اس کے ذریعے مجموعی سرمایہ کاری کے منافع جات میں اتار چڑھاؤ کی گنجائش قدرے کم ہوجاتی ہے، اس کو ہم سرمایہ کاری کے پورٹ فولیو کا محفوظ گوشہ کہہ سکتے ہیں جس کے ریٹرنز یقینی ہوتے ہیں۔

اپنی بچت کی کتنی رقم آپ صکوک میں لگائیں گے اس بات کا دارومدار بھی رسک کے حوالے سے آپ کے رویے پر ہوتا ہے۔ بہت سے ماہرین کا خیال ہے کہ جتنی آپ کی عمر ہو اتنے فیصد ہی آپ کی مجموعی سرمایہ کاری کا پیسہ اسلامی صکوک میں لگا ہونا چاہئے مثال کے طور پر اگر آپ چالیس سال کے ہیں تو آپ اپنی سرمایہ کاری کی مجموعی رقم میں سے 40 فیصد صکوک میں لگا سکتے ہیں لیکن یہ ایک غیر محتاط مشورہ ہے حتمی طور پر صکوک میں آپ کی سرمایہ کاری کا کتنے فیصد لگا ہونا چاہئے یہ آپ کے ذاتی و مالیاتی حالات پر منحصر ہے۔

ملکیتی جائیدادوں کو مت بھولیں

آپ کی سرمایہ کاری کے پورٹ فولیو میں کچھ حصہ جائیدادوں کی سرمایہ کاری کا بھی ہونا چاہئے۔ اگر آپ پہلے ہی ایسا کر چکے ہیں تو بہت بہتر اور اگر نہیں تو اپنے مجموعی سرمائے کا پانچ سے دس فیصد کسی پراپرٹی فنڈ میں یا پھر آپ کے ملک میں یہ سہولت نہ ہونے پر براہ راست کسی پراپرٹی میں لگا ہونا چاہئے، یاد رہے کہ پراپرٹی فنڈ کے تحت سرمایہ کاری مکانات کے بجائے تجارتی عمارتوں میں کی جاتی ہے۔ اس لئے ذاتی رہائش کے مالک ہونے کے باوجود آپ کو اس جانب ضرور دھیان دینا چاہیے۔

خدا کی راہ میں خرچ کرنا

حضرت عبدالرحمٰن بن عوف رضی اللہ تعالیٰ عنہ عشرہ مبشرہ میں سے ہیں۔ آپ تجارت کے پیشہ سے وابستہ تھے۔ بنوقینقاع کے بازار سے انہوں نے تجارت کا آغاز کیا۔ اللہ تعالیٰ نے ان کے مال میں بہت برکت دی۔ وہ اکثر کہا کرتے تھے: ''اگر میں پتھر بھی اٹھاتا ہوں تو یہ امید ہوتی ہے کہ مجھے اس کے نیچے سونا یا چاندی ملے گی۔'' ان کا سامان تجارت مدینہ منورہ میں سات سو اونٹوں پر لدا ہوا آتا تھا۔ بعد میں انہوں نے تجارت کے ساتھ زراعت بھی شروع کر دی۔ زراعت میں اتنی برکت ہوئی کہ بیس اونٹ صرف آب پاشی کے لیے استعمال ہوتے تھے۔ دوسری طرف ان کی فیاضی کا یہ عالم تھا کہ مختلف اوقات میں انہوں نے پچاس ہزار دینار، چالیس ہزار درہم، پانچ سو اونٹ، پانچ سو گھوڑے مجاہدین فی سبیل اللہ کو پیش کیے۔ ایک مرتبہ اپنی زرعی اراضی بیچ کر حاصل شدہ ساری رقم امہات المؤمنین، فقرائے مدینہ اور دیگر ضرورت مند مسلمانوں میں تقسیم کر دی۔

[عائشہ اقبال۔ خٹک]

ذخیرہ اندوز پر دو عذاب

حضرت عمر رضی اللہ عنہ حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد نقل کرتے ہیں: ''جو شخص رزق (غلّہ وغیرہ) باہر سے لائے (تاکہ لوگوں کو ارزاں دے)، اس کو روزی دی جاتی ہے، اور جو شخص روک کر رکھے وہ ملعون ہے''۔ (ابن ماجہ) ایک اور حدیث میں حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد نقل کیا گیا ''جو شخص مسلمانوں پر ان کے کھانے کو چالیس دن تک (باوجود سخت احتیاج کے) روکے رکھے (فروخت نہ کرے)۔ حق تعالیٰ شانہ اس کو کوڑھ کے مرض میں اور افلاس میں مبتلا کرتے ہیں''۔ (مشکوٰۃ)

اس سے معلوم ہوا کہ جو شخص مسلمانوں کو نقصان پہنچاتا ہے اور فقر میں مبتلا کرتا ہے۔ اس پر بدنی عذاب (کوڑھ) بھی مسلط ہوتا ہے اور مالی عذاب افلاس اور فقر بھی۔ اس کے بالمقابل پہلی حدیث میں میں گزر چکا کہ جو دوسری جگہ سے لاکر ارزانی سے فروخت کرتا ہے، اللہ جل شانہ خود اس کو روزی (اور نفع) پہنچاتے ہیں۔ [امّ سعد]

تین عادتیں ایسی

عبدالملک بن مروان رحمہ اللہ علیہ نے حضرت اسماء بن خارجہ رحمہ اللہ سے پوچھا کہ مجھے تمہاری بعض عادتیں بہت اچھی پہنچی ہیں، تم اپنے معمولات مجھے بتاؤ۔ انہوں نے عذر کر دیا اور فرمایا: ''میری کیا عادت اچھی ہوسکتی ہے، دوسروں کی عادتیں بہت اچھی ہیں، ان سے دریافت کریں''۔ مگر جب انہوں نے بہت اصرار سے قسم دے کر پوچھا، تو انہوں نے بتایا: مجھے تین چیزوں کا ہمیشہ اہتمام رہا: ایک یہ کہ کبھی کسی بیٹھنے والے کی طرف میں نے پاؤں نہیں پھیلایا۔ دوسرے جب میں نے کھانا پکایا اور اس پر لوگوں کو بلایا تو ان کھانے والوں کا میں نے اپنے اوپر احسان اس سے زیادہ سمجھا جتنا میرا ان پر ہوا۔ تیسرا جب مجھ سے کسی ضرورت مند نے سوال کیا میں نے اس کے دینے میں کسی مقدار کو بھی زائد نہیں سمجھا (جو کچھ دیا، اس کو ہمیشہ کم ہی سمجھتا رہا۔)

سخاوت

ابومرثد رحمہ اللہ علیہ ایک مشہور سخی تھے۔ ان کے پاس ایک شخص آیا اور کچھ اشعار ان کی تعریف میں پڑھے۔ (کریم کی مدح ہمیشہ صورتِ سوال ہوتی ہی ہے)۔ انہوں نے فرمایا کہ میرے پاس اس وقت تیرے دینے کے لیے بالکل کچھ نہیں ہے۔ ایک صورت ہوسکتی ہے کہ تو قاضی کے یہاں جا کر مجھ پر دس ہزار کا دعویٰ کر دے۔ میں قاضی کے سامنے اس کا اقرار کر لوں گا (اور آدمی کا کسی سے وعدہ کر لینا بھی قرض جیسا ہی ہے۔) حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا پاک ارشاد ہے: العدۃ دین (وعدہ قرض ہے) قاضی تیرے قرضہ میں مجھے قید کر دے گا تو پھر میرے گھر والے مجھے قید میں تو نہیں رہنے دیں گے اس نے اتنی مقدار جمع کر دیں گے۔ اس نے ایسا ہی کیا۔ یہ قید ہوگئے اور شام تک دس ہزار قاضی صاحب کے حوالے ہو کر یہ قید چھوٹ آئے اور وہ رقم اس شخص کو مل گئی۔ (اتحاف) [فرخ مجیب، کراچی]

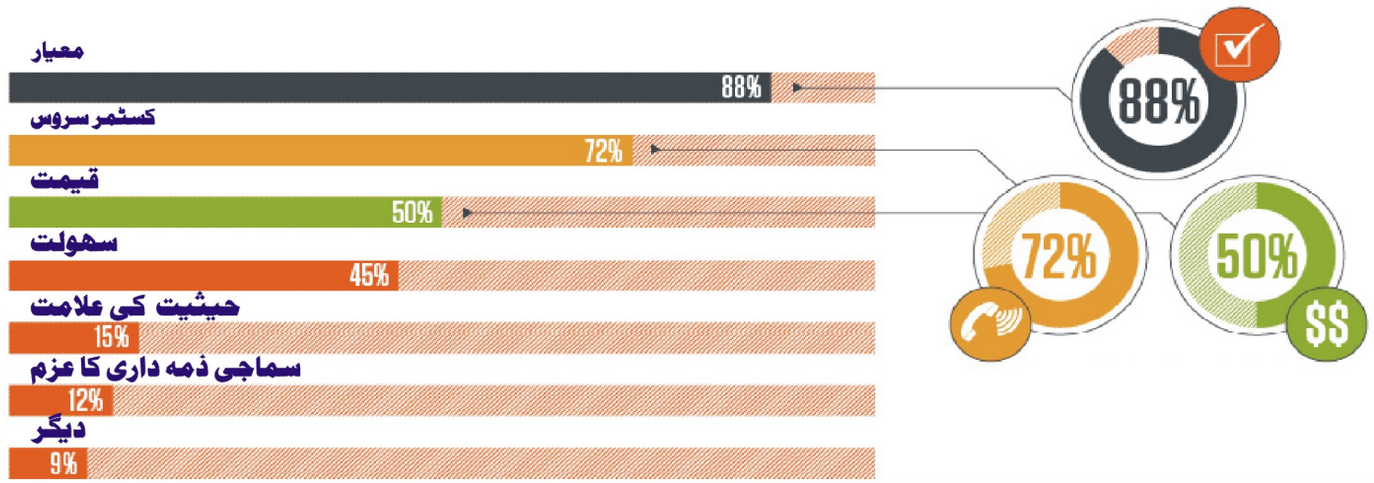
www.facebook.com/asim1080

گاہک کا دل جیتیے

گاہک بھی آپ کی برانڈ سے وفادار رہتا ہے۔ یہ ممکن نہیں کہ ہر روز آپ کو نئے گاہک ملتے رہیں اور آپ کا کاروبار دن بہ دن بڑھتا رہے۔ آج رابطے بہت آسان ہو گئے ہیں اور ایک شخص کی رائے، پسند یا ناپسند کا اس کے دوستوں پر بے حد اثر پڑتا ہے۔ گاہک کب تک آپ کی برانڈ سے وفادار رہتا ہے؟ اس کا جواب جاننے کے لیے حال ہی میں کیے گئے ایک سروے پر نظر ڈالتے ہیں۔

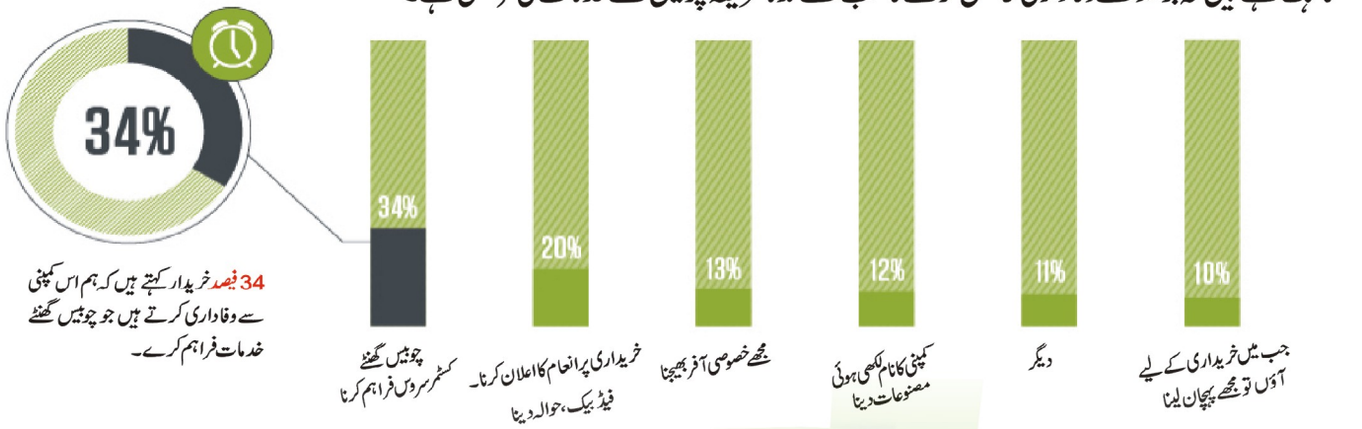
معیار نے قیمت کو شکست دے دی:

سروے سے پتہ چلتا ہے کہ گاہک کو سب سے زیادہ معیار اور دوسرے نمبر پر کسٹمر سروس (گاہک سے رویہ) متاثر کرتے ہیں۔



آپ کو برانڈ کی کون سی چیز سب سے زیادہ متاثر کرتی ہے؟

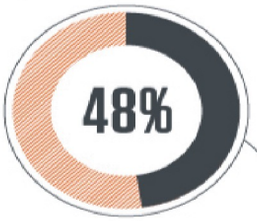
گاہک کہتے ہیں کہ برانڈ سے وفاداری حاصل کرنے کا سب سے عمدہ طریقہ چوبیس گھنٹے خدمات کی فراہمی ہے۔


34%
34% خریدار کہتے ہیں کہ ہم اس کمپنی سے وفاداری کرتے ہیں جو چوبیس گھنٹے خدمات فراہم کرے۔
34%
چوبیس گھنٹے کسٹمر سروس فراہم کرنا
20%
خریداری پر انعام کا اعلان کرنا۔ فیڈ بیک، حوالہ دینا
13%
مجھے خصوصی آفر بھیجنا
12%
کمپنی کا نام لکھی ہوئی مصنوعات دینا
11%
دیگر
10%
جب میں خریداری کے لیے آؤں تو مجھے پہچان لینا

www.facebook.com/asim1080

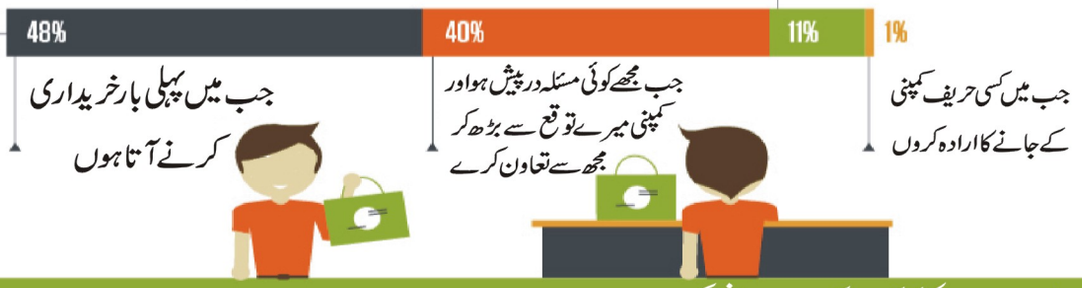
ابتدائی تاثر کی اہمیت

سیکڑوں مواقع پر کمپنیاں اپنے گاہکوں کا اعتماد حاصل کرسکتی ہیں مگر سروے سے پتہ چلتا ہے کہ کسی بھی کمپنی کے لیے گاہک کا اعتماد حاصل کرنے کا سب سے اہم ترین وقت وہ ہوتا ہے جب پہلی بار دکان پر آتا ہے۔



سروے میں شریک ہونے والے تقریباً نصف لوگوں کا خیال ہے کہ گاہک کا اعتماد حاصل کرنے کا مناسب ترین وقت وہ ہوتا ہے جب گاہک پہلی بار خریداری کرنے آتا ہے۔

آپ کے اعتماد حاصل کرنے کے لیے کسی بھی کمپنی کے لیے کون سا وقت سب سے اہم ہوتا ہے؟

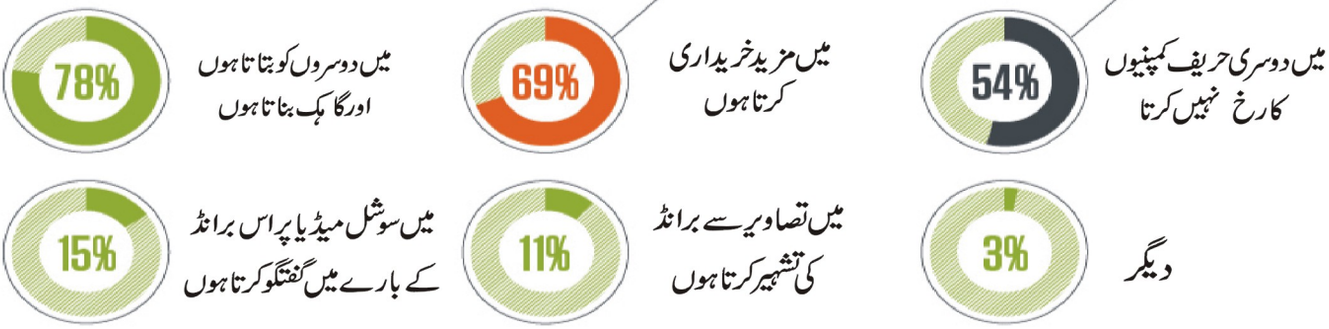

48%
40%
11%
1%
جب میں پہلی بار خریداری کرنے آتا ہوں
جب مجھے کوئی مسئلہ درپیش ہو اور کمپنی میرے توقع سے بڑھ کر مجھ سے تعاون کرے
جب میں کسی حریف کمپنی کے جانے کا ارادہ کروں

خریداری کرنے سے پہلے
(کمپنی کا تعارف، ساکھ اور مقبولیت)

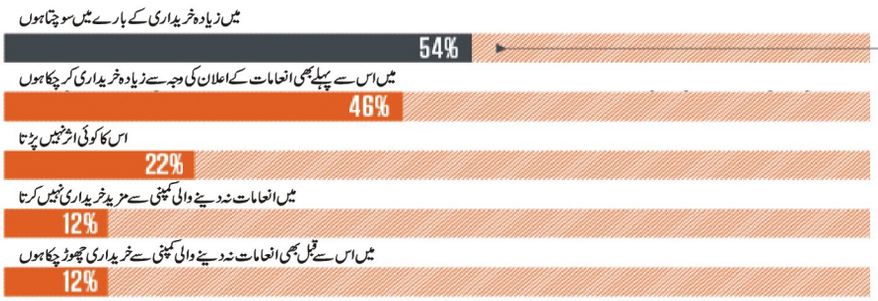
اپنی مصنوعات کو گاہک کے سامنے پیش کرنا

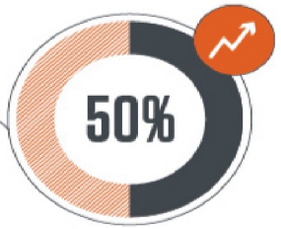
آپ کمپنی پر اعتماد کا اظہار کس طرح کرتے ہیں؟

آدھے سے زیادہ گاہک کہتے ہیں کہ ہم دوسری کمپنیوں کا رخ کرنا چھوڑ دیتے ہیں اور زیادہ سے زیادہ خریداری کرتے ہیں۔


54%
میں دوسری حریف کمپنیوں کا رخ نہیں کرتا
69%
میں مزید خریداری کرتا ہوں
78%
میں دوسروں کو بتاتا ہوں اور گاہک بناتا ہوں
3%
دیگر
11%
میں تصاویر سے برانڈ کی تشہیر کرتا ہوں
15%
میں سوشل میڈیا پر اس برانڈ کے بارے میں گفتگو کرتا ہوں

کمپنی کی طرف سے انعامات کے اعلان


میں زیادہ خریداری کے بارے میں سوچتا ہوں
54%
میں اس سے پہلے بھی انعامات کے اعلان کی وجہ سے زیادہ خریداری کر چکا ہوں
46%
اس کا کوئی اثر نہیں پڑتا
22%
میں انعامات نہ دینے والی کمپنی سے مزید خریداری نہیں کرتا
12%
میں اس سے قبل بھی انعامات نہ دینے والی کمپنی سے خریداری چھوڑ چکا ہوں
12%



50 فیصد سے زیادہ افراد کی رائے ہے کہ وہ انعامات کا اعلان کرنے والی کمپنی سے زیادہ خریداری کرتے ہیں

آج کا گاہک ماضی کے مقابلے میں کہیں زیادہ محتاط ہے۔ معیار اور ہر گاہک کا احترام کسی بھی کمپنی کو زیادہ سے زیادہ گاہک دے سکتا ہے۔ انعامات اور پرکشش پیکج بھی کمپنی کے منافع میں خاطر خواہ اضافہ کرسکتے ہیں۔ آج کی ہر برانڈ کو مقبول بنانے کے لیے ضروری ہے کہ گاہک کا اعتماد حاصل کیا جائے۔

www.facebook.com/asim1080

تجارت میں نت نئے طریقے روز بہ روز سامنے آرہے ہیں۔اربوں روپے کی تجارت اب لمحوں اور سیکنڈوں میں ہورہی ہے۔کراچی پاکستان کا تجارتی مرکز ہے اور یہاں قسما قسم کے کاروبار ہورہے ہیں۔ کراچی بھر میں دارالافتا بھی موجود ہیں۔مگر تجارتی پیچیدگیوں نے اب نت نئے مسائل کھڑے کردیے ہیں۔تاجر برادری بھی اس قدر مصروف ہوگئی کہ اس کے لیے وقت نکال کر کسی دارالافتاء میں آنا بہت مشکل ہوگیا۔ان حالات میں ضرورت ہے ایک ایسے ادارے کی جو تاجروں کو فوری رہنمائی اور تاجروں کے پاس جاکر فراہم کرے۔اس مقصد کے لیے صدر کراچی میں ایک دارالافتاء قائم کیا گیا۔اس دارالافتاء کا مقصد تاجروں کو نت نئے مسائل کے بارے میں بروقت اور فوری رہنمائی فراہم کرنا ہے۔ادارے کی طرف سے ہی آسان اور عام فہم انداز میں مسائل زکوٰۃ سے آگہی کے لیے ذیل مضمون پیش کیا جارہا ہے۔

ہفت روزہ ''شریعہ اینڈ بزنس'' میں تاجروں کے مسائل کا شرعی حل بھی پیش کیا جائے گا۔دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور (SCS) کے مفتیان کرام تاجروں کی شرعی رہنمائی فرمائیں گے۔آئندہ ہر شمارے میں مفتیان کرام کے مضامین کے ساتھ ساتھ جدید تجارتی مسائل کا حل بھی پیش کیا جائے گا۔اپنے کاروبار سے متعلق شرعی رہنمائی حاصل کرنے کے لیے مفتیان کرام میگزین کے پتے پر مسائل ارسال کرسکتے ہیں۔یہ مسائل فوری طور پر مفتیان کرام کی خدمت میں پیش کردیے جائیں گے۔بعدازاں اپنے مسائل کا شرعی حل آپ انہی صفحات میں پڑھ بھی سکیں گے۔

تاجر زکوٰۃ کیسے ادا کریں؟

زکوٰۃ کے نصاب

امیر، متوسط اور غریب طبقوں کو ممتاز کرنے کے لیے شریعت نے دو معیار قائم کیے ہیں جنہیں نصاب کہا جاتا ہے۔ ذیل میں ان کی تفصیل دی گئی ہے۔

نصاب نمبر 1 برائے غنی (امیر)

کسی کے پاس درج ذیل چارٹ میں دی گئی صورتوں میں سے کسی کے مطابق مال ہو تو وہ شریعت کی اصطلاح میں غنی (صاحب نصاب/امیر) ہے۔لہٰذا اس پر زکوٰۃ وصدقہ فطر لازم ہے۔

صورت (Case)	کم از کم وزن/مالیت کا معیار (Criterian)	شرعی حکم (Sharia`a opinion)
صرف سونا ہو	87.479 گرام	وزن کا اعتبار ہوگا
صرف چاندی ہو	612.35 گرام	وزن کا اعتبار ہوگا
کوئی سے دو اموال زکوٰۃ	612.35 گرام (چاندی کی قیمت)	قیمت کا اعتبار ہوگا
کوئی سے تین اموال زکوٰۃ	ایضاً	ایضاً
کوئی سے چار اموال زکوٰۃ	ایضاً	ایضاً

نصاب نمبر 2 برائے متوسط طبقہ (سفید پوش)

کسی کے پاس درج ذیل چارٹ میں دی گئی صورتوں میں سے کسی کے مطابق مال ہو تو وہ شریعت کی اصطلاح میں متوسط (سفید پوش) ہے،لہٰذا اس پر زکوٰۃ دینا لازم نہیں لیکن لینا بھی جائز نہیں۔البتہ ایسے شخص پر صدقۂ فطر کی ادائیگی لازم ہے۔

صورت (Case)	کم از کم مالیت کا معیا (Criterian)	شرعی حکم (Sharia`a opinion)
سونا اور ضرورت سے زائد سامان	612.35 گرام (چاندی کی قیمت)	زکوٰۃ دینا واجب نہیں۔لینا بھی جائز نہیں۔
چاندی اور ضرورت سے زائد سامان	ایضاً	ایضاً
ضرورت سے زائد سامان اور کوئی سے دو یا زیادہ اموالِ زکوٰۃ	ایضاً	ایضاً

ضرورت سے زائد سامان: ہر وہ سامان جس کی عام طور پر ضرورت نہ پڑتی ہو، مثلاً: ایسے برتن جو عام طور پر استعمال نہ ہوتے ہوں، کبھی سال میں ایک آدھ دفع ضرورت پڑتی ہو یا ایسا سامان جو پیک رکھا ہوا ہو اور استعمال نہ کیا جاتا ہو ضرورت سے زائد شمار ہوتا ہے۔ٹی وی، وی سی آر وغیرہ جیسی خرافات بھی ضرورت سے زائد ہوں گی۔ان اشیاء کی موجودہ حالت میں تخمینی قیمت فروخت لگائی جائے گی۔

فقراء: شریعت کی اصطلاح میں فقراء ایسے لوگوں کو کہا جاتا ہے جو متوسط طبقے کے بقدر بھی مال نہ رکھتے ہوں۔یعنی نصاب نمبر ۲ کی کسی صورت میں بھی داخل نہ ہوں۔یہ لوگ زکوٰۃ لینے کے مستحق ہیں۔

زکوٰۃ کی تاریخ:

زندگی میں پہلی بار قمری سال کی جس تاریخ کو بھی آپ نصاب نمبر (۱) کے مالک ہوگئے، وہ تاریخ آپ کے زکوٰۃ کے حساب کی تاریخ کے طور پر طے ہوجائے گی۔

زکوٰۃ کا حساب:

ہر سال اسی تاریخ کو آپ اپنے مال کا حساب کریں گے۔اگر آپ کے پاس نصاب کے بقدر اموال زکوٰۃ موجود ہیں تو ان پر 2.5% ڈھائی فیصد زکوٰۃ دینا ہوگی۔

سال گزرنے کا مطلب:

اوپر ذکر کردہ تفصیل سے واضح ہے کہ ہر مال پر سال گزرنا لازم نہیں۔درمیان میں ہونے والی کمی بیشی کا کوئی اعتبار نہیں، سال مکمل ہونے پر نصاب باقی ہو تو ادائیگی لازم ہوگی ورنہ نہیں۔

تملیک (مالک بنانا) ضروری ہے:

زکوٰۃ میں کسی مستحق کو مالک بنانا ضروری ہے۔خالی کسی نیک کام (مسجد کی تعمیر، غریبوں کی دعوت وغیرہ) پر خرچ کرنے سے زکوٰۃ ادا نہیں ہوگی۔

قمری تاریخ کا اعتبار:

زکوٰۃ کی تاریخ کا اعتبار قمری سال سے ہوگا۔اگر کسی کو تاریخ یاد نہ ہو غور وفکر کرکے کوئی قمری تاریخ مقرر کرلی جائے۔آئندہ اس کے مطابق حساب ہوگا۔باقی حساب کرنے کے بعد اور انتظامی سہولت سے ادائیگی شمسی تاریخ میں کرنا جائز ہے۔

قیمت فرخت کا اعتبار ہے:

زکوٰۃ میں قیمت فروخت کا اعتبار ہوتا ہے۔یعنی جس قیمت پر آپ کا بیچنے کا ارادہ ہے اور عموماً اس پر بِک بھی جاتی ہو۔

مال تجارت:

ہر وہ چیز جو آگے بیچنے کی نیت سے خریدی ہو اور زکوٰۃ کی ادائیگی کے دن تک یہ نیت برقرار ہو۔

www.facebook.com/asim1080

جدید تجارتوں کے احکام

صنعت (Manufacturing)

شمار	صورت Case	شرعی حکم Sharia`a opinion
۱	صنعتی عمل کے لیے استعمال ہونے والی مشینری	زکوٰۃ نہیں ہے
۲	خام مال (Raw Material)	قیمتِ فروخت پر زکوٰۃ ہے
۳	تیار مال (Finish Good)	قیمتِ فروخت پر زکوٰۃ ہے
۴	زیرِ تکمیل مال (Work in process)	موجودہ قیمت (قیمت خرید + زائد خرچ) پر زکوٰۃ ہے۔
۵	خراب مال (Wastage) اگر بیچنے کی نیت ہو	قیمتِ فروخت پر زکوٰۃ ہے
۶	خراب مال (Dump) ضائع کرنے کی یا رفاہی استعمال کی نیت ہو	زکوٰۃ نہیں ہے
۷	پیکنگ کا سامان (Packing material) جبکہ خریدا ہو، خود نہ بنایا ہو	قیمتِ فروخت پر زکوٰۃ ہے

خدمات (Services)

شمار	صورت case	شرعی حکم Sharia`a opinion
۱	کمپنی صرف خدمت (Services) فراہم کرتی ہے	آمدنی (کرنسی) پر زکوٰۃ ہے
۲	خدمت (Services) کے ساتھ کچھ حسی اشیاء فروخت ہو جاتی ہوں مثلاً آئل	ایسی چیزوں کی قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہے

تجارت (Trading)

شمار	صورت case	شرعی حکم Sharia`a opinion
۱	اثاثہ کاروبار (Set up) چلانے کے لیے ہو	زکوٰۃ نہیں ہے
۲	اثاثہ خود سامان تجارت ہے: ۱۔عام قابل فروخت (Running Stock) سامان ہے ۲۔پھنسا ہوا سامان (Dead Stock) ہے	۱۔قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہے ۲۔اس قیمت فروخت کا اعتبار ہوگا جو تجربہ کار افراد لگائیں

کاروبار کا تیسرا پارٹنر اللہ

حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے فرمایا کہ رات کو تہجد کی نماز میں کسی کو نماز پڑھتے ہوئے دیکھو، روتے ہوئے دیکھو، تو اس کو بڑا آدمی اس وقت تک نہ سمجھنا جب تک صبح کو اسے کاروبار کرتے ہوئے نہیں دیکھ لیتے۔ چونکہ میں نے میوزک چھوڑ دیا تھا۔ کچھ نہ کچھ تو کرنا ہی تھا۔ کپڑے کا کاروبار کرنے کا سوچا۔ میرا ایک دوست میرے ساتھ تھا۔ جب میں کاروبار شروع کرنے لگا، ہم مفتی محمد تقی عثمانی کے پاس حاضر ہوئے۔ انہوں نے کہا کہ کاروبار شروع کرتے ہوئے تین کام کرلو۔ سب سے پہلے کاروبار کی تمام شرائط لکھ لو۔ آپس میں تمام لکھت پڑھت کرلو۔ کہ کاروبار چلے گا تو ان بنیادوں پر اور ٹوٹے گا تو ان بنیادوں پر۔ دوسری بات یہ کہ نیت کرو کہ ایک دوسرے کو دھوکا نہیں دو گے۔ تیسری بات یہ کہ کاروبار اس نیت سے کرو کہ اس سے ہم مسلمانوں کو فائدہ پہنچائیں گے۔ جب آپ ایسا کرلو گے تو تمہارا تیسرا پارٹنر اللہ ہو جائے گا۔ جب ان تینوں چیزوں میں سے کسی ایک چیز کو چھوڑو گے تو سب سے پہلا تمہارا تیسرا پارٹنر یعنی اللہ تمہیں چھوڑ جائے گا۔

جنید جمشید

نیک تاجر کے لیے قرآن اتر آیا

حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے دور میں دو آدمی کاروبار کرتے تھے۔ ایک شخص خرید و فروخت کرتا تھا۔ وہ جیسے ہی اذان کی آواز سنتا تو ہاتھ میں موجود ترازو فوری طور پر چھوڑ دیتا، ترازو کو آرام سے زمین پر رکھتا بھی نہ تھا، اگر اذان کے وقت ترازو زمین پر رکھا ہوتا تو اسے اٹھاتا بھی نہیں تھا۔ دوسرا شخص تلواریں بناتا اور فروخت کرتا تھا۔ وہ جب اذان کی آواز سنتا تو جہاں پہ لوہا موجود ہوتا وہیں پر ہی چھوڑ دیتا۔ لوہا گرم ہونے کے لیے رکھا ہوتا تو اسے اٹھاتا نہیں اور اگر رکھا ہوا ہوتا تو پھینک کر نماز پڑھنے چلا آتا۔ ان دونوں تاجروں کا یہ کام اللہ کو بہت پسند آیا۔ چنانچہ اللہ تعالیٰ نے ان کی تعریف کے لیے قرآن میں آیت نازل فرمائی: رجال لا تلھیھم تجارۃ و لا بیع عن ذکر اللہ یعنی یہ وہ لوگ ہیں جنہیں ان کی تجارت اور کاروبار اللہ تعالیٰ کی یاد سے روکتا نہیں ہے۔ (الجامع لاحکام القرآن۔ سورۃ النور)

متفرق اہم مسائل

قرض پر زکوٰۃ کے احکام

شمار	صورت case	شرعی حکم Sharia`a opinion
۱	قرض (Loan) ۱۔دیا ہوا اور واپس ملنے کی امید ہو ۲۔لیا ہو	۱۔کل رقم پر زکوٰۃ ہے ۲۔کل اموال زکوٰۃ سے واجب الاداء کو منہا (Minus) کریں گے
۲	ادھار (Receiveable) ۱۔ملنے کی امید ہے ۲۔ملنے کی امید نہیں ہے یعنی Bad Dabts ہے	کل رقم پر زکوٰۃ ہے ۲۔زکوٰۃ نہیں ہے
۳	ادھار (Payable) ۱۔فوری واجب الاداء ۲۔وسط مدتی قرض اور اقساط میں ادائیگی ہے ۳۔بڑے تجارتی قرض: (۱) برائے بلڈنگ، مشینری وغیرہ (۲) برائے مال تجارت	۱۔نصاب سے منہا کیا جائے گا ۲۔اس ماہ تک واجب الاداء قرض منہا کریں گے ۳۔ (۱) نصاب سے منہا نہ کریں گے (۲) نصاب سے منہا کیا جائے گا

شیئرز (Shares) پر زکوٰۃ

شمار	صورت Case	شرعی حکم Sharia`a opinion
۱	شیئرز سالانہ نفع (Dividend) کے لیے رکھے ہیں	اگر کمپنی کے اثاثوں میں سے اموال زکوٰۃ الگ ہو سکتے ہوں تو ان کی متناسب قیمت پر زکوٰۃ ہوگی ورنہ کل قیمت فروخت پر احتیاطاً زکوٰۃ ادا کرنا ضروری ہے۔
۲	شیئرز آگے فروخت (Capital Gain) کے لیے ہیں	قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہے

www.facebook.com/asim1080

اسٹاک ایکسچینج

تعارف

کردار

تجاویز

مولانا عبدالرحمٰن
متخصص فی فقہ المعاملات المالیہ

اسٹاک ایکسچینج ''ایک ایسا ادارہ جو اسٹاک بروکرز اور ٹریڈرز کو شیئرز، بانڈز اور مختلف قسم کے تمسکات کی خرید وفروخت کے لیے خدمات فراہم کرتا ہے۔ نیز ان کے اجرا کی خدمات بھی فراہم کرتا ہے۔''

یہ ادارہ سیکنڈری مارکیٹ میں فعال رکن ہے جو ذیل میں واضح ہے:

Financial Market

Money Market

Capital Market

Secondary Market

Stock Exchange

(sub type)

Commodities Stock Exchange

اسٹاک ایکسچینج کا کردار:

یہ ادارہ معیشت میں درج ذیل مختلف کردار ادا کرتا ہے:

☆ مذکور دستاویزات کی خرید وفروخت کے لیے ثانوی بازار کا کردار ادا کرتا ہے۔

☆ مذکورہ دستاویزات کے جاری کنندگان کو سرمائے کی فراہمی کا ذریعہ بنتا ہے۔

☆ فاضل زائد رقوم کو معیشت میں داخل کرنے کے مواقع فراہم کرتا ہے۔

☆ مختلف کمپنیز کی گروتھ کا ذریعہ بنتا ہے۔

☆ حکومتی دستاویز کی فروخت کے ذریعے حکومت کو سرمایہ فراہم کرتا ہے، جو ملکی فلاح و بہبود کے کاموں میں صرف ہوتا ہے۔

☆ چھوٹے سرمایہ کاروں کو سرمایہ کاری کے مواقع فراہم کرتا ہے۔

☆ معیشت کی پیمائش میں مددگار ہے۔

چند بڑے اسٹاک ایکسچینجز:

New York Stock Exchange

London Stock Exchange

Paris Stock Exchange

Mexican Stock Exchange

etc

Listing Requirements

اس سے مراد وہ قوانین وشرائط ہیں جو متعلقہ اسٹاک ایکسچینج کی جانب سے رجسٹرڈ ہونے والی کمپنی پر لاگو ہوتے ہیں جو مختلف اسٹاکس کی جانب سے مختلف ہوتے ہیں اور رجسٹرڈ ہونے کے لیے ضروری ہیں۔

رجسٹرڈ ہونا ہر اس کمپنی کے لیے ضروری ہے جو اسٹاک میں کام کرنا چاہے، یعنی اس کی خدمات حاصل کرنا چاہے۔

Participants

بروکر. ٹریڈر. مارکیٹ میکر. انوسٹر. وغیرہ۔

Exchanges

Electronic Communication Network

Market Opening Times Over the Counter

متعلقہ ادارے:

CDC

Bank

SECP

Company

مندرجہ بالا سادہ ڈھانچے کے بعد اب تفصیل کی طرف آتے ہیں:

بنیادی طور پر باعتبار ملکیت کاروبار کی تین اقسام ہیں:

Kinds of Business

Private Proprietorship (شخصی کاروبار)

Joint Stock Company (کمپنی)

Partnership (شرکت)

اسٹاک ایکسچینج ایک ایسا ادارہ جو اسٹاک بروکرز اور ٹریڈرز کو شیئرز، بانڈز اور مختلف قسم کے تمسکات کی خرید وفروخت کے لیے خدمات فراہم کرتا ہے۔ نیز ان کے اجرا کی خدمات بھی فراہم کرتا ہے

ہماری گفتگو صرف کمپنی سے ہے۔ کمپنی کیا ہے؟

''ایسی معاشی سرگرمی جس کے لیے ایک فرد یا چند افراد مل کر سرمایہ فراہم نہ کرسکیں بلکہ اس میں عام لوگوں کی منتشر بچتوں کو استعمال کیا جائے تو اس کے نتیجے میں جو ادارہ وجود میں آئے اسے کمپنی کہتے ہیں۔''

آج کل کوئی بھی کمپنی قائم کرنے کے لیے حکومت کے جس ادارے سے اجازت لینا پڑتی ہے۔ اس کا نام ''سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان'' ہے۔ جس کا مخفف SECP ہے اور آج لوگوں کی منتشر بچتوں کو ایک ادارے میں جمع کرنے کا رواج فروغ پا چکا ہے، جسے بینک کہا جاتا ہے۔

یعنی ایک ایسا تجارتی ادارہ جو لوگوں کی رقمیں اپنے پاس جمع کر کے تاجروں، صنعت کاروں اور دیگر ضرورت مند افراد کو قرض فراہم کرتا ہے۔

ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ کمپنی کے معرضِ وجود میں آنے کے لیے ایس ای سی پی سے اجازت کے بعد سرمائے کی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے بالواسطہ یا بلاواسطہ بینک کی ضرورت پڑتی ہے اور سرمایہ حاصل کرنے کے لیے کمپنی کچھ دستاویزات یعنی شیئرز جاری کرتی ہے جن کی دوبارہ فروخت کے لیے جو ادارہ وجود میں آیا، وہ اسٹاک ایکسچینج ہے اور ان دستاویزات میں سہولت پیدا کرنے کے لیے ایک ادارے نے جنم لیا جو CDC کے مخفف سے موسوم ہے۔ (انٹرل ڈپازیٹری کمپنی)

یہاں سہولت سے مراد شیئرز کی حفاظت اور جس قدر ممکن ہو، جلد از جلد ان کا انتقال واقع ہونا ہے۔

چنانچہ کمپنی کے بارے میں مکمل معلومات شائع کردی جاتی ہیں۔ (اس کے کاروبار کے انتظام وانصرام سے متعلق) اور اس کے ذریعے لوگوں کو سرمایہ کاری کی ترغیب دی جاتی ہے، اور خاص تناسب سے کچھ دستاویز جاری کی جاتی ہیں، جو کمپنی کے متناسب حصہ کی نمایندگی کرتی ہیں، جیسے حصص یا شیئرز کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے۔

اس کے نتیجے میں لوگوں کی طرف سے درخواستیں موصول ہوتی ہیں، جو کبھی جاری کردہ شیئرز سے زائد ہوتی ہیں چنانچہ ان میں انتخاب کے لیے قرعہ اندازی کی جاتی ہے، لیکن کبھی کسی بینک یا مالیاتی ادارے سے ضمانت لی جاتی ہے کہ نہ بکنے والے حصص کو وہ خریدے گا۔ اسے Under Writing کہتے ہیں۔ بدلہ میں اس ضمانت کے کمیشن کی ادائیگی کمپنی پر لازم ہوجاتی ہے، جو محض اس ضمانت کا بدل ہوتا ہے۔

جب لوگ کمپنی کو سرمایہ فراہم کردیتے ہیں تو ان کو شیئرز جاری کردیے جاتے ہیں جو کمپنی میں ان کی متناسب ملکیت کو ظاہر کرتے ہیں۔ (جاری ہے)

www.facebook.com/asim1080

بچت کے سات طریقے

کچھ لوگ بچت کرنے کے عادی ہوتے ہیں۔

وہ اپنی آمدن کا 30 فیصد تو بچت کر ہی لیتے ہیں، لیکن ایسے بھی ہوتے ہیں جو بمشکل 5 فیصد بچا پاتے ہیں، جبکہ ایک تعداد ایسی بھی ہوتی ہے جو اپنی آمدن کا کچھ بھی حصہ بچا نہیں پاتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہوتے ہیں جن کی آمدنیاں ویسے ہی کم ہوتی ہے۔ کچھ ایسے منچلے بھی اس دنیا میں پائے جاتے ہیں جو اپنی آمدن سے تھوڑا زیادہ خرچ کرتے ہیں، یعنی ہر مہینے کے اختتام پر انہیں اپنے عزیز و اقارب سے کچھ ادھار لینا پڑتا ہے، تاہم ایسے لوگوں کی تعداد کم ہوتی ہے۔ اس کٹیگری میں لوگ تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔ جب کسی فرد کی آمدن حد سے زیادہ کم ہو یا اخراجات حد سے زیادہ بڑھ جائیں تو اسے کچھ رقم ادھار لے کر اپنا گزارا کرنا پڑتا ہے۔

اگر اخراجات کو لگام دینے میں آپ پریشانی کا شکار ہیں یا بچت کی عادت آپ اپنے اندر پروان نہیں چڑھا پاتے تو ذیل میں آپ کو بچت کرنے کی کچھ تراکیب بتائی جارہی ہیں:

''بچت'' اپنی پہنچ سے دور رکھو:

جو دکھائی نہ دے اس کے بارے میں کوئی سوچتا بھی نہیں ہے۔ جب بات پیسے کی ہو تو دکھائی نہ دینے کا مطلب وہ پیسہ ہے جو بینک میں محفوظ ہو، یعنی آپ کی فوری دسترس سے باہر ہو۔ جسے استعمال کرنے کے لیے آپ کو بینک سے اسے نکلوانا پڑے۔ اس لئے نقدی اپنے پاس کم سے کم رکھیں، تاکہ اسے خرچ کرنے سے بچ سکیں۔

اپنی قوت خرچ کو محدود کریں:

ہمیشہ اپنے پاس نقدی کی وہ کم سے کم مقدار رکھیں جس سے کم رکھنے پر آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے۔ رقم کی اس کم سے کم مقدار کو مہینے کے کل ہفتوں کی تعداد میں برابر برابر تقسیم کرکے ہر ہفتے کے پہلے دن اسے بینک یا اپنے گھر کی تجوری سے نکال کر اپنی پہنچ میں کسی جگہ پر رکھ دیں۔ پھر ہر روز اس میں سے اتنی رقم اپنے پاس یا گھر کے معاشی سربراہ کے پاس رکھیں جو پورا دن گزارنے کے لئے کافی ہو۔ ہاں! اس کے علاوہ اگر کوئی ہنگامی خرچہ آجائے تو اس کے لئے بینک سے رقم نکلوائیں اور ماہانہ خرچ کی رقم کو ڈسٹرب نہ کریں۔ جب آپ کو اندازہ ہوجائے گا کہ ہر ہفتے گزارنے کے لئے آپ کی دسترس میں ایک محدود رقم ہے تو آپ ہر خرچہ کرنے سے قبل کئی بار سوچیں گے ضرور۔

ٹیکس سے بچاؤ کا راستہ اپنائیں:

اپنے ماہانہ اخراجات مثلاً طبی و آمدورفت کے اخراجات ان ذرائع میں زیادہ کریں جہاں زیادہ سے زیادہ ٹیکس کی چھوٹ ملتی ہو۔

قرضوں کی کلی ادائیگی:

جب بھی ہم کسی چیز کو خریدنے کے لئے قرض لیتے ہیں تو ماہانہ قسط کے ذریعے اس کی ادائیگی کرتے ہیں۔ بعض دفعہ ہماری بچت ہمیں قسط سے زیادہ اور کبھی کبھار یکمشت سارا قرض ادا کرنے کی اجازت دیتی ہے، لیکن ہم دیگر ضروریات کا سوچ کر اپنا ارادہ موخر کردیتے ہیں۔ جو ہرگز دانشمندی نہیں ہے۔ بہتر یہ ہے کہ جب بھی آپ کی استطاعت یکمشت تمام قرض کی ادائیگی کی ہوجائے تو فوری طور پر سارا قرض لوٹا دیں۔

کھلے پیسوں کو حقیر نہ سمجھیں:

آپ نے یہ پرانی کہاوت سنی ہوگی کہ ''اپنے کھلے پیسے بچا کر رکھیں''، اس لئے سیانے لوگ کھلے پیسے بھی کسی گلّے میں جمع کرنے کی عادت بنا لیتے ہیں۔ جب گلہ بھر جائے تو جمع کئے گئے پورے کھلے پیسے آپ کو بڑے اعتماد کے ساتھ بچتی کھاتے میں جمع کردینا چاہئے۔ اس میں کوئی شرم محسوس نہیں کرنی چاہئے۔ اسی طرح اپنے بچوں میں بھی اس عادت کو فروغ دینا چاہئے۔ کہ وہ اپنی جیب خرچ کا کچھ حصہ گلے میں جمع کریں۔ اس بات کی ترغیب کے لئے انہیں خوبصورت گلے لاکر دینے چاہیں۔ جو بہ یک وقت کھلونے کا بھی کام دیں۔

اچانک ملنے والی رقم کا صحیح استعمال:

بعض دفعہ اچانک ہمیں کوئی مالی فائدہ مل جاتا ہے۔ کوئی بونس، کوئی انعام، کسی مالیاتی مقدمے میں فتح، کوئی پھنسی ہوئی رقم کا حصول یا ایسا ہی کچھ اور۔ بس سمجھداری اس بات میں ہے کہ اس طرح اچانک ملی ہوئی رقم کو مفت کی رقم سمجھ کر پوری کی پوری خرچ کردینا حماقت ہوگی۔ ایسی رقم کا کچھ حصہ خرچ ضرور کرنا چاہئے، لیکن روزمرہ کی ضروریات کے بجائے کوئی بڑی ضرورت پوری کرنی چاہئے۔ اس میں بھی ملی ہوئی رقم کا کم سے کم حصہ خرچ کرنا چاہئے، جبکہ بڑا حصہ اپنی بچت میں جمع کرنا چاہئے

اپنی خرچ کرنے کی خواہش کو پورا کیجئے:

خرچ کرنے سے اتنا بھی اجتناب نہ کرنا چاہئے کہ زندگی بوجھ لگے۔ بس ضرورت اس بات کی ہے کہ اپنی ہر خواہش کا جائزہ لیا جائے۔ اس کے بعد اسے پورا کیا جائے۔ ہر خواہش رد کردینے سے بے زاری پیدا ہوتی ہے۔ جس کا نتیجہ کسی مہلک بیماری کی صورت میں بھی سامنے آسکتا ہے۔ اس لئے ہر خواہش کو یہ سمجھ کر رد کردینا کہ اس سے اخراجات بڑھ جائیں گے، بالکل بھی دانشمندی نہیں ہے، بلکہ سمجھداری یہ ہے کہ خواہشات کی بھی ایک ترجیحی فہرست بنالی جائے اور وقفے وقفے سے ان میں سے بہت زیادہ اہم یا بہت زیادہ خوشیاں دینے والی خواہشات کو دیکھ بھال کر پورا کیا جائے، جبکہ فضول یا لایعنی خواہشات کو رد کردینے میں بھی کوئی مضائقہ نہیں ہے۔

www.facebook.com/asim1080

ایک لاکھ سے ایک کروڑ تک

ایک تاجر کی آپ بیتی

دومنزلہ بلڈنگ، خوبصورت دوکان اور جگمگاتے سائن بورڈ کو دیکھ کر آپ کے ذہن میں یہ تصور کبھی نہیں آئے گا کہ اس دوکان کا آغاز کس طرح ہوا تھا۔ اس کہانی کا آغاز 2002ء میں ہوا۔ سلمان بشیر کے والد نے ارادہ کیا کہ بیٹوں کو ''کریانہ اسٹورز'' بنا کر دیں۔ اس کریانہ اسٹور کے لیے بازار میں دوکان کرایہ پر لی گئی۔ ماہانہ کرایہ چار ہزار روپے طے ہوا۔ دوکان پر سامان دینے، صفائی کرنے اور بوریاں اٹھانے کے لیے دو ملازم رکھے گئے۔ ماہانہ خرچ عمومی طور پر 25000 کے لگ بھگ تھا۔ پہلے سال کے اختتام پر اندازہ لگایا گیا تو سال بھر میں صرف پندرہ ہزار روپے کا خسارہ ہوا۔ گویا پہلے سال کی آمدن تقریبا تین لاکھ کے لگ بھگ رہی۔ اس کے بعد تو اللہ تعالی نے رحمت و برکت کے دروازے کھول دیے۔

آج دوکان کھولے بارہ سال کا عرصہ گزر گیا ہے۔ ان بارہ سالوں میں ماہانہ اخراجات بڑھ کر ساٹھ ہزار تک پہنچ گئے ہیں۔ دوکان سے حاصل ہونے والا نفع ایک کروڑ روپے سے بھی تجاوز کر چکا ہے۔ جس بازار میں کرایہ کی دوکان میں آئے تھے وہاں اب 50 لاکھ کی نئی دوکان خرید لی ہے۔ یہ سب کا سب اسی ایک لاکھ روپے سے بنا۔ اس میں کوئی نیا پیسہ انویسٹ نہیں کیا گیا۔

جہاں تک کاروباری اصول کا تعلق ہے تو وہ بہت سادہ ہے۔ پہلے دن سے ہی ہم نے فیصلہ کیا کہ کبھی بھی دو نمبر چیز کو ایک نمبر کہہ کر نہیں بیچنا۔ اس کا نتیجہ پہلے سال تو مایوس کن تھا، مگر اگلے سال سے یہ ہماری پہچان بن گیا۔ پہلے سال جب ہم اپنے گاہک کو کہتے کہ یہ چیز اعلی نہیں، ذرا کم معیار کی ہے تو وہ کبھی ہماری دوکان سے چیز ہی نہ خریدتا۔ مگر اگلے سال سے لوگ ہماری بات پر اندھا اعتماد کرنے لگے اور سب کو معلوم ہو گیا کہ ہم جو کہتے ہیں وہ کرتے ہیں۔ اسی طرح ہم نے یہ اصول بھی اپنایا کہ جب گاہک ہم سے کسی ایسی چیز کا پوچھتا جو ہمارے پاس نہ ہوتی تو ہم اس چیز کو اپنے پاس لکھ لیتے۔ اس کے بعد ڈیلر سے رابطہ کرتے اور دو تین جگہ سے چیز دیکھ کر اور ریٹ لگوا کر ہم اس چیز کو اپنی دوکان میں لے آتے۔ اس طرح رفتہ رفتہ گاہک کو ہماری دوکان سے تمام ضرورت کی چیزیں ملنے لگیں۔ نئی چیز کے بارے میں بھی ہمارا یہ اصول تھا کہ جیسے ہی ہماری دوکان پر کوئی نئی چیز آتی ہم اس کی قیمت بہت کم رکھتے۔ گاہک کو وہ چیز پسند آتی اور اس چیز کے لیے لوگ ہمارے پاس آنے لگتے تو پھر ہم اس چیز کی قیمت مارکیٹ ریٹ کے مطابق کر دیتے۔ اس طرح رفتہ رفتہ ہمارے گاہک بھی بڑھتے گئے۔

گاہک کا زیادہ سے زیادہ اعتماد حاصل کرنے کے لیے ہم نے یہ اصول بنایا کہ کبھی بھی گاہک کو غلط نہیں کہا۔ اگر گاہک سو فیصد غلط بات بھی کر رہا ہو تو ہم نے اس سے کبھی بھی بحث بحثی نہیں کی۔ اسی طرح میں نے ایک عالم دین سے سنا کہ جب گاہک کو آتا دیکھیں تو الحمدللہ کہیں، کیونکہ گاہک کا آنا بھی اللہ کی نعمت ہے۔ اسی طرح جب کبھی گاہک کو چیز پسند نہ آئے اور وہ بلا خریداری واپس جا رہا ہو تو استغفر اللہ پڑھیں کیونکہ گاہک جیسی نعمت آپس سے روٹھ گئی ہے۔ اس اصول کو ہم نے اپنایا تو زندگی بھر فائدہ ہوا۔

اسی طرح میں نے جب یہ حدیث سنی کہ جو شخص صبح پہلے نماز کی طرف گیا اس کے ہاتھ میں رحمٰن کا جھنڈا ہوتا ہے اور جو شخص پہلے تجارت کی طرف گیا اس کے ہاتھ میں شیطان کا جھنڈا ہوتا ہے۔

اس حدیث کے سننے کے بعد میں نے فیصلہ کیا کہ کبھی بھی صبح کی نماز پڑھے بغیر دوکان نہیں گیا۔ اگر کبھی فجر کی نماز باجماعت نہ بھی پڑھ سکا تو دوکان پر جانے سے پہلے میں مسجد میں جاتا اور اس کے بعد دوکان کھولتا۔ اس کی وجہ سے سارا دن برکت محسوس ہوتی۔ اسی طرح حدیث میں آتا ہے کہ صبح کے اوقات میں برکت رکھی گئی ہے اس لیے ہم نے بھی صبح دوکان جلد کھولنے اور رات جلد بند کرنے کا اصول بھی اپنایا۔

اس کی برکت سے ہماری تجارت میں دن بہ دن ترقی ہوتی گئی۔

جہاں تک ڈسٹری بیوٹر سے تعلق کا معاملہ ہے تو عمومی طور پر مارکیٹ میں ایسا ہوتا ہے کہ ڈسٹری بیوٹر کمپنی سے ہر چیز نقد پر خریدتا ہے۔ اس لیے ڈسٹری بیوٹر کی کوشش ہوتی ہے کہ سب سے پہلے اس دوکان والے کو مال سپلائی کرے جو فوری طور پر پیسے بھی ادا کر دے۔ اس لیے ہم نے اصول بنایا کہ فوری طور پر پیمنٹ کر دی جائے گی۔ اس لیے ہمارے پاس کبھی کوئی چیز کم نہیں پڑی۔ ہر ڈسٹری بیوٹر ہمیں سب سے پہلے چیزیں بھیجتا ہے۔ اس کا دوسرا فائدہ یہ بھی ہوتا ہے کہ اگر آپ ڈسٹری بیوٹر کو فوری پیمنٹ کرتے ہیں تو وہ آپ کو نفع بھی کئی فیصد زیادہ دیتا ہے۔ ہمارے ہاں عمومی طور پر جو دوکان دار فوری پیمنٹ کر دے اس کو دوسرے دوکان داروں کی نسبت 8 فیصد زیادہ نفع دیا جاتا ہے۔ اسی طرح ہر معاہدے کی تحریری یادداشت ضرور لکھی جاتی تھی۔ ہمارا معمول تھا کہ معاہدے کو تحریر میں ضرور لے کر آتے۔ ہم نے کبھی بھی چیز لی یا دی ہے تو اس کو تحریر ضرور کیا ہے۔

اس کاروبار کے دوران ایک اور اہم چیز یہ بھی دیکھی کہ اگر کوئی شخص کسی کو دھوکہ نہیں دیتا تو کوئی دوسرا بھی اسے دھوکہ نہیں دیتا۔ ہماری دس سالہ تجارتی زندگی میں ایک بار بھی کسی نے ہمیں دھوکہ نہیں دیا، اس لیے کہ ہم نے کسی کو دھوکہ نہیں دیا۔ کبھی بھی ہمارا مال دو نمبر نہیں نکلا۔ ہم نے بھی یہ احتیاط کی کہ ہمیشہ دیکھ بھال کر مال خریدا۔ مال کی حفاظت اور چوری سے بچاؤ کے لیے ہمیشہ آیت الکرسی کا معمول رہا۔ اس کی برکت سے کبھی چوری بھی نہیں ہوئی۔

سُودی نظام

یورپ میں مالیاتی بحران اور یونان کے یورپی یونین سے ممکنہ انخلاء کے خدشات کے پیش نظر دنیا کے چند امیر ترین افراد ایک ہفتے میں 32 ارب ڈالر سے محروم ہو گئے۔ یورپین یونین کی اقتصادی اور سیاسی صورتحال میں بے یقینی کے باعث امریکہ اور ایشیائی اسٹاک مارکیٹوں میں اس ہفتے کے دوران شدید مندی رہی۔ شیرز کی قیمتیں کم ہونے سے دنیا کے امیر ترین شخص کارلوس کے اثاثوں کی مالیت 4 ارب ڈالر کم ہو گئی۔ بل گیٹس کے اثاثوں کی مالیت میں 4.4 فیصد کی کمی ہوئی، جب کہ دنیا کے تیسرے امیر ترین شخص وارن بفے کے اثاثوں میں سے ایک ارب ڈالر نکل گئے۔ عالمی اسٹاک مارکیٹوں میں 5 روز میں شیرز کی مجموعی مالیت میں 40 کھرب ڈالر سے زیادہ کی کمی ریکارڈ کی گئی۔

www.facebook.com/asim1080

شریعہ اینڈ بزنس کراچی

ہفت روزہ

آج ہی اپنی کاپی بک کروایئے

کراچی	0334-3372304
ڈیرہ اسماعیل خان	0333-9968040
لاہور	0300-9477121
ملتان	0321-6397484
رحیم یار خان	0300-9672096
حیدر آباد	0300-3037026
کوئٹہ	0323-2000929
خضدار	0333-7983728
پشاور	0344-9290185
فیصل آباد	0321-6986255
ساہیوال	0321-6300018
سیالکوٹ	0321-6165512
ایبٹ آباد	0300-5315209
حیدر آباد	0333-2681832
بھکر	0333-6840633
میانوالی	0344-7569040
راولپنڈی	0321-5352745
گجرانوالہ	0321-6459881
بھاول پور	0321-6367755
سرگودھا	0321-6018171
سکھر	0300-9313528
مانسہرہ	0301-8168329
تربت	0321-2140814

تاجروں کے لئے

- .....مارکیٹ کی تازہ ترین صورتحال
- .....کاروبار پھیلانے کے لیے مفید مشورے
- .....اپنا کاروبار منظم کیسے کریں؟
- .....آپ کی تجارتی الجھنیں اوران کا حل (Buiness Solution)
- .....آپ کے کاروباری مسائل کا شرعی حل
- .....زوال پذیر ادارے کو کیسے بہتر بنائیں؟
- .....ٹائم مینجمنٹ اور بہت کچھ
- .....کامیاب تاجروں کے انٹرویوز
- .....ہر ماہ ایک فرم کا تعارف
- .....مصنوعات کی تیاری میں استعمال ہونے والی حلال وحرام اشیا کی تفصیل

مقتدران کرام کے لئے

- .....مارکیٹ سروے اور تجارتی معاہدات
- .....کاروبار کی بدلتی صورتحال
- .....ہر ہر شعبۂ تجارت کا تفصیلی حال
- .....ملکی وبین الاقوامی تجارت میں رائج نئی شکلیں
- .....تجارتی اصطلاحات اوران کا مطلب
- .....مختلف کاروباری اداروں اور تجارتی فرموں کا تعارف

عوام الناس کے لئے

- .....کاروبار شروع کرنے سے پھیلانے تک رہنمائی۔
- .....چھوٹی پچتوں سے کاروبار کیسے شروع کریں؟
- .....کامیاب تاجروں کے حالات زندگی اور کامیابی کے راز جانیے۔
- .....نت نئے کاروباری مسائل سے متعلق قدم بقدم شرعی رہنمائی۔

اپنی رائے کا اظہار کیجئے

فیس بک: ShariaMagKarachi
Twitter: @Shariaandbiz
ای میل ایڈریس: shariaandbusiness@yahoo.com

خط وکتابت کا پتہ:
ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، پلاٹ نمبر 1، اسٹریٹ 4، فیز 1، سیکٹر 4، اسکیم 33، احسن آباد، گلشن معمار، کراچی
دفتر: 0322-2077581 سرکولیشن مینیجر: 0321-2000337

www.facebook.com/asim1080

اپنی مصنوعات کو بہتر بنانے کے 9 طریقے

1) مصنوعات کے بارے میں معلومات حاصل کرنا:

شاید آپ کو یہ عنوان عام سا لگے مگر کسی بھی کمپنی کی کامیابی میں یہ اہمیت رکھتا ہے۔ دوسرے لوگوں سے مصنوعات کے بارے میں رائے لیں اور اپنی مصنوعات کو بہتر بنانے کی کوشش کریں۔ آپ کو جتنی زیادہ معلومات ہوں گی، آپ اپنی مصنوعات کو اتنا ہی بہتر بنا سکیں گے۔

2) مصنوعات کی قدر و قیمت:

مصنوعات کے لیے سب سے اہم چیز اس کی مارکیٹ ویلیو ہوتی ہے۔ آپ کی پیداوار کے جدید ترین ہونے سے زیادہ اہم اس کی ویلیو ہوتی ہے۔ مصنوعات کے بارے میں ہونے والے سروے رپورٹیں پڑھیے اور اپنی مصنوعات کا دوسروں سے موازنہ کیجیے۔ اس طرح آپ بہت جلد سب کو پیچھے چھوڑ جائیں گے۔

3) پروڈکٹ کو آزمایئے:

مارکیٹ میں آتے ہی لوگ تو لیں گے مگر اس خیال کا درست ہونا ضروری نہیں۔ اس لیے اپنی پروڈکٹ آزمایئے۔ مارکیٹ میں آنے سے پہلے لوگوں کو دکھایئے، اس کی خوبیوں اور خامیوں پر رائے لیجیے۔ اس سروے سے آپ میں اعتماد پیدا ہوگا اور خامیوں کو درست کر کے آپ کامیابیاں حاصل کرتے جائیں گے۔

4) پروف دکھایئے:

اپنے گاہک کو دکھانے کے لیے اپنی پروکٹ کے سرکاری پروف دکھایئے۔ اس طرح نئے گاہک کو متوجہ کرنے کے لیے سابقہ کسٹمرز کی ویڈیو بھی دکھائی جاسکتی ہے۔ (جائز حدود میں رہتے ہوئے۔)

5) تعارف کروایئے اور رسک ختم کیجیے:

یاد رکھیے! کوئی پروڈکٹ بھی بالکل درست نہیں۔ فیس بک، ویب سائٹ، بلاگ، ای میل، بینرز، تصاویر اور یوٹیوب پر سلائڈ شواپ لوڈ کریں۔ آپ کی مصنوعات دنوں میں مشہور ہو جائیں گی۔ اس کے ساتھ ساتھ اپنی مصنوعات کو درپیش خطرات بھی ختم کیجیے۔ اسے اتنا اچھا بنایئے کہ خرابی کے امکان کم سے کم ہو جائیں۔

6) ذرا ہٹ کے سوچیے:

آپ کی پروڈکٹ ایک سے زائد مقاصد کے لیے استعمال ہو سکتی ہے یا نہیں؟ اس کا جواب ہاں میں ہے تو آپ دوسروں کی نسبت زیادہ کامیاب ہیں۔ پہلے سے موجود مصنوعات سے کچھ نہ کچھ زائد فنکشن ضرور دیجیے۔

7) خریدار کا اعتماد حاصل کرنا:

خریدار کا اعتماد حاصل کرنا سب سے اہم چیز ہے۔ ایسا خریدار آپ کا اشتہار بن جاتا ہے، اپنے دوستوں، رشتہ داروں اور ملاقاتیوں کو آپ کی مصنوعات کا تعارف کرائے گا۔ مصنوعات کا معیار، کسٹمرز سروس اور کم قیمت بھی گاہک کو آپ کا مستقل خریدار بنا سکتی ہے۔

8) کراس سیل:

کراس سیل دنیا بھر میں مقبول ہے۔ ایک چیز خریدنے کے لیے آنے والے کو دو چیزیں بیچنا سب سے زیادہ کامیاب طریقہ ہے۔ گاہک کا دل جیتنا اور اپنی مصنوعات کی فروخت بڑھانا اسی کو کہتے ہیں۔

9) ردعمل حاصل کرنا:

کراس سیل دنیا بھر میں مقبول ہے۔ ایک چیز خریدنے کے لیے آنے والے کو دو چیزیں بیچنا سب سے زیادہ کامیاب طریقہ ہے۔ گاہک کا دل جیتنا اور اپنی مصنوعات کی فروخت بڑھانا اسی کو کہتے ہیں۔